Wildcat-Zirkular

Nr. 33 Januar 1997
5 Mark

Selbständigkeit: LSD für die Arbeiterklasse?

Editorial

Diese Nummer des Wildcat-Zirkulars enthält wieder zwei lange Übersetzungen, diesmal zum Thema „selbständige ArbeiterInnen". Wie üblich sind wir längst nicht mit allem einverstanden, was darin steht, finden sie aber brauchbar für eine längst überfällige Diskussion und Untersuchung der „selbständigen Arbeit", zu der wir im Zirkular 18 schon mal einige Thesen veröffentlicht hatten.

Da wir noch in der Diskussion stecken und nach wie vor keinen neuen politischen Vorschlag machen können, bleibt das Zirkular also zunächst weiter vor allem eine Materialsammlung.

Unsere eigene Krise, von der schon einige Male die Rede war, besteht vor allem darin, daß unsere Vorstellung von revolutionärer Praxis nicht mehr funktioniert. Wir sind zuletzt immer weniger über die bloße *Behauptung* hinausgekommen, daß es eine Arbeiterklasse gibt. So haben wir viel Mühe darauf verwandt, zu zeigen, daß Flüchtlinge in der BRD auch ArbeiterInnen sind. *Praktisch-organisatorisch* konnten wir immer weniger sagen, inwiefern darin eine revolutionäre Perspektive liegt.

In letzter Zeit wendet sich auch ein Teil der radikalen Linken wieder der »sozialen Frage« zu. Das mag auch daran liegen, daß Streiks und Arbeiterdemos vorsichtig wieder aufflammen. In der Öffentlichkeit und meist auch bei den Beteiligten kann sich dabei immer noch die Gewerkschaft als Initiatorin und Kontrolleurin in Szene setzen. Ironischerweise macht sie dies für Linke wieder interessant. Auf der Suche nach theoretischer Orientierung landen die meisten bei der »Regulationstheorie« von Joachim Hirsch und Co., die einen neuen „radikalen Reformismus" mit jeder Menge staatlicher Interventionen und Regulierungen fordert.

Wir werden den Keynesianismus, den wir selbst zerstört haben, nicht wieder herbeibetteln. Wir wollen nicht mithelfen, alle neu entstehenden Ansätze von Klassensubjektivität gleich wieder in irgendwelche reformistischen Projekte (wie den von Bourdieu vorgeschlagenen »europäischen Sozialstaat«) zu kanalisieren.

Gegen die derzeit grassierenden Mythen sind besonders die beiden Artikel von Holloway im Zirkular 28/29 ganz hilfreich. In „Aufstieg und Fall des Keynesianismus" zeigt er, daß der heute als „Errungenschaft der Arbeiterbewegung" oder „Klassenkompromiß" gefeierte Sozialstaat ein historisches Ausbeutungsmodell war, das erst mithilfe massiver Repressionen und zweier Weltkriege durchgesetzt werden konnte.

„Nationalstaat und globales Kapital" richtet sich gegen Vorstellungen, der Staat stehe quasi „über" dem Kapitalismus, gegen den „Markt" und sei eine Art neutrale Institution. Holloway zeigt, daß der Staat selbst *Teil* des Kapitalverhältnisses ist.

Bei dieser theoretischen Ableitung aus dem Begriff des Kapitals bleibt Holloway jedoch leider stehen. Weder untersucht er die historische Entwicklung des Staates noch beschäftigt er sich mit den widersprüchlichen Eigenschaften des Staates als Sozialstaat (der die Gesamtreproduktion des auf seinem Gebiet lebenden Teils der Klasse verwaltet). Daher tritt der Staat im zweiten Teil des Textes („Staubecken") recht unvermittelt als Subjekt auf.

Ähnlich widersprüchlich geht er mit „dem Kapital" um. Zunächst führt er aus, daß das Kapital*verhältnis* sich in „Ökonomie" und „Politik" verdoppelt. Später aber taucht „das

Kapital" im Gegensatz zum Staat auf, das als Subjekt agiert und mit dem ausdrücklich nicht die Kapitalisten gemeint sind. Trotz Lippenbekenntnissen ("der Honig kommt letztenendes nur aus der Produktion"; S. 106) steht eigentlich immer das Geld im Mittelpunkt. Das Geld wird zum Subjekt aller gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen.

In dieser Art von Argumentation kann die Arbeiterklasse tatsächlich nur als Problem für das Kapital auftauchen - aber nicht als historisches Subjekt mit einer eigenen Logik und der Möglichkeit eines bewußten revolutionären Projektes.

Den Zusammenhang von objektivem Kapitalverhältnis und Subjektivität hatten in den 60er und 70er Jahren die Operaisten formuliert: Sie stellten fest, daß die "Rebellionsweise" des Massenarbeiters aufs engste mit der Produktionsweise in der Fabrik zusammenhing, daß der Kampf gegen das Fließband unmittelbar identisch mit dem Kampf gegen die Arbeit an sich war. Diese gesellschaftliche Figur "Massenarbeiter" konnte damit zum zentralen, weil alle anderen Arbeiterschichten mit sich ziehenden Subjekt einer revolutionären Klassenkonstitution werden. Das war mit der "politischen Klassenzusammensetzung" gemeint, die sich direkt aus einer bestimmten "technischen Zusammensetzung" der ArbeiterInnen unter dem Kapital ergab.

Der Umstrukturierungsangriff des Kapitals seit Mitte der 70er Jahre (der bei Holloway und Co. hinter den Geldbewegungen verschwindet) richtete sich genau gegen diese technische Zusammensetzung. Damit geriet auch das Konzept der politischen Klassenzusammensetzung in die Krise. Toni Negri u.a. versuchten zwar noch mit dem Schlagwort vom »gesellschaftlichen Arbeiter« die ganze Gesellschaft zum zentralen Subjekt zu erklären, aber das löste nicht das Problem, daß die einzelnen Arbeits- und auch Kampfrealitäten in dieser Gesellschaft immer weiter auseinanderdrifteten.

Tatsächlich ist die Frage, ob es noch ein zentrales Subjekt geben kann, bzw. wer das sein könnte, völlig offen. Es ist nicht mal klar, ob eine universelle antikapitalistische Revolution ohne ein universelles Projekt und ein universelles Projekt ohne ein solches Subjekt möglich ist. Klar ist nur, daß sich diese Fragen einzig praktisch beantworten lassen, und das heißt für uns auch, genau hinzusehen, wer wie arbeitet und wie das Kampfverhalten mit den Widersprüchen zusammenhängt.

Daß diese Untersuchung nur militant (d.h. von innen, mit einem praktischen Interesse) Sinn hat, zeigt der Bericht über die Interventionsversuche im CentrO. Unser Versuch, eine Kampagne gegen Razzien gegen "illegale ArbeiterInnen" loszutreten, machte uns die Probleme beim Herangehen von außen sehr deutlich: Wir haben zwar mit etlichen Leuten Interviews gemacht und intensiv die einschlägige Literatur gewälzt, aber das hat ironischerweise eher dazu geführt, daß wir ziemlich kurzfristig von Rassisten (so zum Teil die Kritik an der Wildcat 60) zu Szene-Experten für Arbeitsmigration befördert wurden. Unsere politischen Vorschläge sind dabei untergegangen - vielleicht zu recht, weil wir sie mehr in die "politische" linke Diskussion gerichtet haben als an die KollegInnen auf der Arbeit.

Ähnliche Kriterien sollten wir an die Untersuchung der "selbständigen Arbeit" anlegen. Im Moment haben wir allerdings hauptsächlich Fragen:

Nachdem Selbständige früher üblicherweise als "Kleinbürger" abgetan wurden, wird die »neue Selbstständigkeit« inzwischen recht breit als Teil des Denzentralisierungs- und Flexibilisierungsangriffs gegen die Macht der Arbeiter in den großen Fabriken diskutiert.

Wenn es stimmen sollte, daß die Arbeitszeiten der selbständigen ArbeiterInnen länger und ihre Reallöhne niedriger sind als die vergleichbarer (?) abhängig Beschäftigter: Bedeutet das einfach einen Sieg des Kapitals? Hat sich das Kapital mithilfe einer Selbständigkeitsideologie restlos die Kreativität und Kooperation der ArbeiterInnen angeeignet?

Weiterhin fragt sich, ob die ArbeiterInnen nur Opfer der Unternehmerstrategie sind, oder ob viele nicht auf diese Art mit den Füßen gegen die unerträglichen Bedingungen in der "abhängigen Arbeit" gestimmt haben. Wir vermuten, daß viele zwar die "Selfmade"-Ideologie gefressen haben und hoffen, persönlich den Absprung zu schaffen. Wir sehen in dem Versuch, ohne Chef und Hierarchie "selbstbestimmt" zu arbeiten, aber auch eine praktische Kritik am Fabrikkommando. Ebenso wie Tricksen gegenüber dem Finanzamt auch eine Art praktische Kritik am Staat ist. Keine revolutionäre, kollektive Kritik allerdings.

Wie wichtig ist dabei zum Beispiel das Gefühl, viel Geld in der Hand zu haben (auch wenn lieber niemand seinen dürftigen Nettolohn ausrechnet)?

Gibt es Brüche in dieser Entwicklung, bzw. wo könnten diese auftreten?

Ein nicht ganz neuer Punkt ist die Abhängigkeit der modernen Produktion von einem hohen Maß an Mobilität, Transport und Kommunikation. Könnte hier ein neues, zentrales Subjekt entstehen, das sich seiner Macht in diesem Produktionsprozeß bewußt ist?

Ein vielleicht wesentlicherer Punkt ist die hohe Kooperation zwischen den formal individualisierten ArbeiterInnen. Muß diese Kooperation im Sinne des Kapitals funktionieren, oder kann sich der weitgehend selbstorganisierte gesellschaftliche Charakter der eigenen Arbeit auch gegen das Kapital wenden?

Schließlich ist zu fragen, welche Form von Kämpfen möglich ist, wenn diese Arbeiter nicht mehr einem bestimmten Vorarbeiter, Chef usw. unterworfen sind, sondern es auf dem Markt mit "Kunden" zu tun haben, so daß der Zwang oft eher abstrakt greift oder verinnerlicht ist. Was ist mit den selbständigen Bauarbeitern, die Dachstühle zersägen, und den LKW-Fahrern, die mit Handys und LKWs kollektiv Autobahnblockaden organisieren? Was bedeutet es, wenn der Feind eher der Staat, der über die Steuer direkt in den Lohn eingreift, oder die Bank ist, die ihre Zinszahlung haben will und der man ein Schnippchen schlagen möchte.

Ob sich hier etwas Interessantes entwickelt, können wir nur herausfinden, wenn wir über Allgemeinplätze wie "Kleinbürger" oder "Opfer" hinauskommen.

B./P./T.

P.S.: Eine große Entschuldigung für die kleine Schrift (9,5-Punkt)! Unsere Möglichkeit, das Zirkular einigermaßen bezahlbar zu produzieren, ist aus technischen Gründen eisern an die Obergrenze von 84 Seiten gebunden. Andererseits wollten wir nicht irgendwelche Artikel oder halben Artikel ins nächste Heft rüberschieben. Hoffen wir, daß der Inhalt die Form diesmal wettmacht.

"Bo Sala Makasi! Wir müssen kämpfen!"[1]

In der letzten Nummer des *Wildcat-Zirkulars* (Nr.32, Dezember 1996) erschien ein Artikel aus der amerikanischen Zeitschrift *News and Letters* zu den Kämpfen und Organisierungsversuchen von MigrantInnen in den USA. Darin geht es insbesondere um die Bedeutung, die diese Kämpfe für die Klassenkämpfe in den USA insgesamt haben. Kann die neue Militanz der MigrantInnen aus Mittelamerika tatsächlich neue Impulse setzen? Wie kann eine Vermittlung zwischen den Kämpfen verschiedener Teile der Klasse aussehen? Und wie kann dabei eine Dynamik entstehen, so die Frage am Ende des Artikels, bei der "die Revolution wieder eine unwiderstehliche Anziehungskraft gewinnt?"

Diese Fragen sind auch für die Diskussion über die weitere Entwicklung des Klassenkampfes hier wichtig. Auch in der BRD gab es in der letzten Zeit Kämpfe von MigrantInnen in der bzw. gegen die Arbeit, z.B. die Kranbesetzungen und Baustellenblockaden ausländischer Bauarbeiter wegen ausstehender Löhne[2] oder der Kampf von Flüchtlingen/Asylbewerbern bei einer Reinigungsfirma in *Bochum* (siehe unten).

Was finden wir so wichtig an diesen Kämpfen? Diese ArbeiterInnen, ob ArbeitsmigrantInnen aus osteuropäischen Ländern oder durch Ausbeutung, Repression und Krieg aus afrikanischen oder asiatischen Staaten Vertriebene, bringen Erfahrungen und Ideen aus in ihren eigenen Ländern in die Kämpfe hier ein. Sie wehren sich gegen die rigiden Praktiken der Unternehmer, die verschärften Arbeitsbedingungen und niedrigen Löhne.[3] Dabei sind sie nicht eingebunden in die sozialstaatlichen Vermittlungsorgane zwischen Gewerkschaften und Betriebsräten und organisieren sich außerhalb deren Kontrolle selbst. Auf dem Hintergrund dieser Erfahrungen formulieren sie ihre Vorstellungen und Ziele von einer Verbesserung ihrer Situation und konfrontieren auch die "einheimischen" ArbeiterInnen damit.

Wir haben die Hoffnung und Erwartung, daß die Formen der Selbstorganisation und "wilden" Aktionen einiger MigrantInnengruppen mit dazu beitragen werden, die Blockierungen im Klassenkampf aufzusprengen, die hier eine neue Klassenoffensive gegen die Ausbeutung bisher verhindern. Auch in der gegenwärtigen Situation scheinen die (BRD-) Gewerkschaften weiterhin Zielsetzungen und Formen der Kämpfe der ArbeiterInnen in den Rahmen von "Sozialpartnerschaft" und damit in die Dynamik des kapitalistischen Systems

---

[1] Viele der ArbeiterInnen, die in den unten beschriebenen Kämpfen in Oberhausen und Bochum beteiligt sind, kommen aus Zaire. In den Diskussionen mit ihnen und den anderen ArbeiterInnen tauchte immer wieder dieser Satz auf: Wir müssen kämpfen! In Lingala, der Sprache, die die meisten Leute aus Zaire sprechen, heißt das: Bo Sala Makasi!

[2] Siehe z.B. den Artikel zu einer Baustellenbesetzung in Schmannewitz bei Leipzig in Wildcat-Zirkular Nr.21, November 1995. Siehe auch Direkte Aktion Nr.117, Sept./Okt. 1996, zu einer Auseinandersetzung zwischen spanischen Wanderarbeitern und einem Grillhähnchenunternehmer.

[3] Wie auch gegen die staatliche Kontrolle und Gängelung über Asylgesetze, Abschiebeknäste, Razzien usw.

einbinden zu können.[4] Aber die Frage ist, wann und wie selbstorganisierte Streiks und Aktionen diesen Rahmen sprengen und die Initialzündung für eine Bewegung sein können, die sich der gewerkschaftlichen Kontrolle entzieht?

Dabei können die genannten Kämpfe von ArbeitsmigrantInnen und Flüchtlingen/ Asylbewerbern eine Rolle spielen, aber auch selbstorganisierte Kämpfe von "einheimischen" ArbeiterInnen, wie z.B. der Streik bei *Deutz-Fahr* in *Köln* im Mai/Juni 1996.[5] Wenn diese Auseinandersetzungen erstmal an konkrete Bedingungen gebunden bleiben (schlechte Löhne, Arbeitsbedingungen, Betriebsschließungen), so bleibt doch festzuhalten: nur aus den Erfahrungen in diesen Kämpfen heraus kann sich eine Situation entwickeln, in der es um grundsätzliche Fragen geht und ArbeiterInnen auch die Überwindung der kapitalistischen Ausbeutung offen anstreben. Dabei spielt auch eine Rolle, imwieweit wir uns selbst in diese Kämpfe einbringen und daran teilnehmen. Wenn wir eine revolutionäre Perspektive haben wollen, müssen wir versuchen, die Ansätze von Selbstorganisation mitzukriegen und organisiert zu unterstützen. Insbesondere sollten wir die Zirkulation von Informationen und Erfahrungen weitertreiben und dafür sorgen, daß Kämpfe und Organisierungsversuche breiter bekannt werden.

Von zwei Auseinandersetzungen, bei denen wir in den letzten Monaten dabei waren, wollen wir hier berichten: von den Arbeitern, die unter miesen Bedingungen bei *Opel* in *Bochum* putzen und sich gegen die Bedingungen dort wehren, und von den ArbeiterInnen in den Küchen im Einkaufszentrum *CentrO* in *Oberhausen*, wo wir in die Konflikte eingegriffen haben.

Kontakt für Info, Austausch, Diskussion:
Initiative BoSalaMakasi,
Am Förderturm 27, 46049 Oberhausen, Tel.: 0208/85 59 45

---

[4] Insgesamt scheinen die Klassenauseinandersetzungen derzeit (weltweit) vor allem von Angriffen des Kapitals und Abwehrkämpfen der ArbeiterInnen bestimmt zu sein. Und jene Abwehrkämpfe, wie z.B. auch die um die Lohnfortzahlung in der BRD, bleiben offenbar in der Kontrolle der Gewerkschaften bzw. haben deren Stellung sogar wieder gestärkt.

[5] Vgl. Bericht im Wildcat-Zirkular Nr.26, Juni 1996.

Putzblitz! Die streiken!

In diesem Bericht soll es um die Auseinandersetzungen bei einer Reinigungsfirma in Bochum gehen, in deren Mittelpunkt hauptsächlich Asylbewerber aus Afrika, vor allem Zaire, sowie u.a. auch aus Bosnien und Kurdistan stehen. Deutlich wird hier das Zusammenwirken von Sozialamt, Arbeitsamt und Unternehmern bei der Ausbeutung der AsylbewerberInnen, aber auch der Wille der betroffenen ArbeiterInnen, ihre Lage hier zu verbessern.

Vielleicht wißt ihr das schon: AsylbewerberInnen dürfen nach einem Jahr Aufenthalt legal arbeiten. Sie brauchen allerdings für jede Arbeitsstelle eine spezielle Arbeitserlaubnis, die nur für diesen einen Job gilt. Diese bekommen sie beim Arbeitsamt, das die Stelle aber erst für "Deutsche", "EG-Ausländer" und "Ausländer mit Aufenthaltstatus" ausschreiben muß. Findet sich dann niemand für die Stelle (in der Regel muß sechs Wochen gewartet werden), so kann sie an eine AsylbewerberIn vermittelt werden. Kann, muß aber nicht. Das liegt im Ermessen des örtlichen Arbeitsamtes. Klar, daß bei so einem Verfahren nur die miesesten Jobs übrig bleiben (Landwirtschaft, Putzen, Küche ...).

Die Bedingungen für AsylbewerberInnen in *Bochum* sind - was die Arbeitserlaubnis betrifft - schlechter als in den meisten anderen Ruhrgebietsstädten. Hier bekommen AsylbewerberInnen nur Arbeitserlaubnisse für "geringfügige" Jobs, d.h. zwei bis drei Stunden am Tag und unter der 590 DM-Grenze für sozialversicherungsfreie Arbeit (ab 1997 610 DM). Das bedeutet, daß die, die so einen Job finden, sowieso weiter auf Sozialhilfe angewiesen sind. Wenn sie beim Sozialamt einen 590 DM-Job angeben (wo das Einkommen bis 590 DM reichen kann, in vielen Fällen aber darunter liegt) bleiben ihnen von ihrem Lohn etwa 200 DM übrig, den Rest kassiert das Sozialamt. Also geben einige den Job lieber nicht an, machen heimlich zwei davon usw. Wovon sollen sie sonst auch leben?

Die *Schubert Dienstleistungen GmbH* (Düsseldorf/Essen), die auch die Firma *Putzblitz* umfaßt, läßt etwa 250 ArbeiterInnen, die meisten davon AsylbewerberInnen, die Werke I, II und III von *Opel* in Bochum putzen (außerdem noch Thyssen und weitere Betriebe in der Region). Die Asylbewerber haben in der Regel auf sechs Monate befristete Verträge (so lange gilt deren Duldung!) als "Pauschalkräfte", also bis 590 DM. Sie haben tägliche Schichten zwischen zwei und drei Stunden und bekommen dafür zwischen 400 und 590 DM im Monat. Eingesetzt werden sie vor allem in der Reinigung von Toilettenräumen, aber auch von Büros, Fluren und Fabrikhallen. Schubert versucht den ArbeiterInnen härteste Vorgaben aufzuzwingen (z.B. bis zu 17 Toilettenräume je sechs Toiletten in zwei Stunden, inklusive der Wegezeit zwischen den Räumen!). Die Arbeiter erzählten uns von ihrer Erschöpfung und daß sie bei diesen Bedingungen gar nicht mehr Stunden arbeiten könnten. Schon im Juli gingen einige ArbeiterInnen in Werk I zusammen zum Personalbüro und forderten "Mehr Lohn, weniger Arbeit!". Der Chef hat ihnen erstmal scheinbar nachgegeben ... dann aber ihren Stundenlohn gekürzt! Statt vierzig Stunden für 400 DM monatlich haben sie dann fünfzig Stunden für 440 DM gearbeitet!

Anfang Oktober 1996 strich das Sozialamt in Bochum einigen AsylbewerberInnen und ihren Familien die Sozialhilfe. Zur Begründung führten die zuständigen Sachbearbeiter an, daß die Betroffenen bei der Firma Schubert/Putzblitz arbeiten würden und dies dem Sozialamt nicht mitgeteilt hätten. Etwa 30 AsylbewerberInnen und UnterstützerInnen gingen kurz darauf zusammen zum Sozialamt und verlangten eine Wiederaufnahme der Sozialhilfeauszahlung - mit wenig Erfolg. Einige der AsylbewerberInnen hörten sofort bei Schubert auf, da sich für sie eine Weiterarbeit ohne zusätzliche Sozialhilfe nicht lohnt.
Andere "verzichteten" auf die Sozialhilfe. Ein Arbeiter von Schubert beschreibt das so:[6] "Früher haben Lohn und Sozialhilfe zusammen einigermaßen gereicht. Heute ist die Sozialhilfe weg. Wir wollen mehr Lohn, sodaß der zum Leben reicht!" Und ein anderer meint: "Wir gingen zu Schubert, weil wir Arbeit brauchten. 400 DM reichen aber nicht zum Leben. Wir brauchten aber Arbeit und haben genommen, was wir kriegen konnten. Wir hatten gleich Probleme, aber wir haben nichts dagegen gemacht, weil das Sozialamt nichts mitkriegen sollte. Jetzt hat das Sozialamt das Geld gestrichen und es gibt keinen Grund mehr, die Probleme hinzunehmen." Nach der Streichung der Sozialhilfe standen jetzt die Bedingungen bei Schubert im Vordergrund. Neben dem harten Akkord und dem niedrigen Lohn ärgert die ArbeiterInnen besonders, daß Schubert keine Lohnabrechnungen ausstellt, bei denen der Stundenlohn ausgewiesen ist. Sie bekommen lediglich einen Zettel mit dem Monatsgehalt. Das schwankt ohne direkten Bezug zu den geleisteten Arbeitsstunden. Zudem sind Bedingungen und Lohn in Werk I noch schlechter als in Werk II.

Im November spitze sich die Lage noch zu, als Schubert die Löhne in Werk I nochmal um ca. 100 DM kürzte. Ein Arbeiter erzählt: "Letzten Montag haben dann die Leute in der Frühschicht von Werk I gestreikt. Wir forderten, daß der Chef aus Düsseldorf kommen solle, mit dem wir dann zwei Stunden diskutiert haben. Es ging um den Lohn. Die meisten bei Schubert kriegen ja keine Sozialhilfe mehr. Der Chef erklärte, daß die Probleme mit der falschen Lohnauszahlung an der neuen Verwaltungsangestellten lägen, die sich nicht auskenne. Das wunderte uns alle sehr, weil doch alles im Computer erfaßt ist. Aber der Chef bestand auf dieser Erklärung. Für uns gab es aber außerdem den Widerspruch, daß ein anderer Chef schon was von "schlechter Arbeit" erzählt hatte. Der aus Düsseldorf wollte nun die Sache innerhalb einer Woche klären. Er sprach von dem Vertrag mit Opel und davon, daß die Arbeiter doch nicht streiken sollten, weil die Firma sonst keinen neuen Vertrag bekäme. Der Vertrag liefe auf Pauschalbasis und Opel nehme den billigsten Anbieter. Er behauptete dann, es gäbe nur eine Gehaltsabrechnung, wenn mindestens 80 Leute beschäftigt werden. Wir hielten ihm entgegen, daß das in anderen Firmen anders sei. Er meinte, wir sollten dann den Lohn durch die 21 Tage teilen, die wir monatlich arbeiten, und hätten dann den Tageslohn. Wir wollen aber ausführliche Gehaltsabrechnungen mit Stundenlohn. Er wollte auch das mit den Gehaltsabrechnungen klären. Wir sprachen dann noch an, daß im Werk II anders abgerechnet werde als in Werk I. Der Chef meinte, die im Werk II arbeiteten besser. Wir glaubten das nicht, weil einige von uns schon in beiden Werken gearbeitet haben. Er

---

[6] Alle Zitate aus Interviews und von Versammlungen mit Arbeitern von Schubert/Putzblitz im November/Dezember 1996.

hat dann gesagt, das Budget für Werk II sei höher, weswegen die Arbeiter dort die Fahrkarten bezahlt bekämen."

Die ArbeiterInnen warteten nun eine Woche ab, ob die Geschäftsleitung von Schubert die Versprechen auch einhalten würde, insbesondere was die Nachzahlung für Oktober betraf. Nach einer Woche war noch nichts passiert. Die Arbeiter organisierten nun mit der Hilfe von UnterstützerInnen eine Versammlung der Schubert-Arbeiter. Sie schrieben eine kurze Einladung, in dem die Themen der Versammlung aufgeführt waren: Gehaltsabrechnung, Arbeitsbedingungen, Kommunikation zwischen Chefs und Arbeitern. Unterschrieben war mit "Einige Arbeiter von Schubert". Die Einladung kursierte unter den Arbeitern, erreichte aber auch die Firmenleitung. Bei der Versammlung kamen etwa zehn Schubert-Arbeiter (nur Afrikaner), zwei Vorarbeiter und zwei Schichtleiterinnen. Letztere wollten "mal hören, was die Jungs zu sagen haben". Die Arbeiter waren schlecht vorbereitet - schließlich sollte auf der Versammlung erstmal genauer über die Forderungen und die Strategie gegenüber der Geschäftsleitung diskutiert werden. Aber sie wiederholten die Forderungen nach Lohnabrechnungen mit ausgewiesenen Stunden, bessere Arbeitsbedingungen, Nachzahlung für die Arbeiter von Werk I für Oktober und höhere Löhne. Die SchichtleiterInnen meinten, sie verstünden die Aufregung nicht, bisher habe es doch "keine Probleme gegeben". Und für die Streichung der Sozialhilfe könnten sie doch nichts, das sei Sache des Sozialamtes. Nachher kam dann raus, daß Schubert und Sozialamt regelmäßig direkt miteinander telefonieren und Angaben über die Arbeiter austauschen. Außerdem gibt es eine Warteliste von 50 Arbeitern, die vom Arbeitsamt Arbeitserlaubnisse für die "geringfügige" Arbeit bei Schubert haben, aber noch nicht eingesetzt werden. Schubert kann sie sozusagen "anfordern", wenn Leute krank sind oder aufhören (die Fluktuation ist hoch, kein Wunder bei den Bedingungen). Die Arbeiter drohten auf der Versammlung mehrmals weitere Aktionen an, wenn sich die Lage bei Schubert nicht bessere. "Am 15.12. müßten wir den Novemberlohn bekommen. Wenn bis dahin kein Geld für Oktober und November da ist, streiken wir."

Die Geschäftsleitung von Schubert reagierte. Die Anforderungen in Werk I wurden heruntergeschraubt (z.B. Verringerung der Toilettenräume) und ein Lohn von 500 DM in Aussicht gestellt. Die Lohnausstände für Oktober sollten in Raten nachgezahlt werden. Die Schichtleiterinnen in Werk I waren jetzt deutlich freundlicher als zuvor. Hierbei spielte sicherlich auch eine Rolle, daß der Vertrag zwischen Schubert und Opel Ende des Jahres auslief und Schubert kein weiteres Aufsehen wollte. Aber es gab auch Einschüchterungsversuche von Seiten der Vorarbeiter. Ein Arbeiter: "Das ist doch eine Strategie. Kapos vorschikken und drohen und nett sein und Zuge-ständnisse machen".
Die an der Auseinandersetzung beteiligten Arbeiter waren froh über die Verbesserungen, betonten aber, daß die meisten Schubert-Arbeiter sich nicht wehren würden, Angst hätten usw. "Die Arbeiter sind entmutigt. Sie sagen, was soll ich mich engagieren, vielleicht bin ich in zwei Monaten abgeschoben." Aber es gibt auch andere Stimmen "Die Kollegen haben Angst, daß sie abgeschoben werden oder ihre Arbeitserlaubnis verlieren, wenn sie sich wehren. Aber wenn wir uns wehren, haben es diejenigen, die später kommen, einfacher."

Mittlerweile hat das Sozialamt auf dem Hintergrund der Sozialhilfestreichungen von Anfang Oktober gegen einige der Schubert-Arbeiter eine Betrugsklage angestrengt, weil sie die Arbeit nicht angegeben hätten.
Die Arbeiter diskutieren, wie sie ihre Situation weiter verbessern können. Schließlich geht es um einen "Lohn, von dem man leben kann". Der läßt sich aber nur durchsetzen, wenn auf der einen Seite das Arbeitsamt gezwungen werden kann, die Arbeitsbeschränkungen für AsylbewerberInnen in Bochum aufzuheben, und auf der anderen Seite die ArbeiterInnen bei Unternehmen wie Schubert bessere Arbeitsverträge und höhere Löhne durchsetzen können.

Zwischenbericht:

Gegen Ausbeutung organisieren!

Am 12. September 1996 hat in Oberhausen der Einkaufspark CentrO aufgemacht. Gebaut wurde er auf einer Industriebrache von Thyssen mitten in Oberhausen. Zusammen mit einer auch schon fertiggestellten Veranstaltungshalle (Arena) und weiteren Projekten (Bürogebäude, Wohnungen, Jachthafen) soll so der Stadtteil Neue Mitte entstehen. Bauherr des CentrO, das im wesentlichen aus Geschäften, Restaurants und einem Freizeitpark besteht, ist die englische Firma Stadium. Finanziert wurde das Projekt vor allem über die Westdeutsche Landesbank, das Land Nordrhein-Westfalen und die Stadt Oberhausen. Die Investitionssumme liegt bei zwei Mrd. DM, die jährliche Umsatzerwartung bei 1,2 Mrd. DM. Das CentrO ist damit das größte Investitionsprojekt im Ruhrgebiet seit dem Bau der Opelwerke in Bochum.
Stadium hatte vorher schon einen ähnlichen Komplex in der englischen Stadt Sheffield gebaut (Meadowhall) und sich 1990 in Oberhausen um das Projekt beworben, nachdem die Landesregierung von NRW 1989 das noch sehr viel größere Vorhaben für ein sogenanntes World Tourist Center auf dem Gelände abgelehnt hatte (u.a. wegen zu hoher Subventionsforderungen).
Schon während der Planungsphase gab es in Oberhausen und im Ruhrgebiet Opposition gegen das Projekt, von den Grünen bis zu Gewerbetreibenden der Region. Letzteren ging es um den "Kaufkraftverlust" für ihre eigenen Geschäfte. Grüne und linke Gruppen, aber auch Leute aus der Kirche wetterten gegen den "Konsumtempel", führten zum Teil aber auch die Erfahrungen aus Meadowhall in Sheffield an. Dort arbeiteten 1991 etwa 7000 Leute, davon aber nur knapp die Hälfte in Vollzeit. Insgesamt gab es hauptsächlich unqualifizierte, schlecht bezahlte Jobs im Verkauf, Fast Food, Putzen und Security.
Stadt- und Landesregierung machten trotzdem mit Hinweis auf die angekündigten 10.000 Jobs Werbung für das Projekt in Oberhausen. Hinter dieser Unterstützung und den versprochenen Subventionen hingen auch die Interessen des SPD-Filzes, der auch in den beteiligten Firmen eine Rolle spielt: bei Thyssen als Grundeigentümer, der Westdeutschen Landesbank als Finanziererin usw.
Heute gibt es im CentrO insgesamt ca. 250 Geschäfte und 40 Restaurants. Die größten Läden sind Kaufhof, C&A und der Textilhändler Sinn. Kaufhof belegt allein ein Viertel der Gesamtverkaufsfläche, hat 75 Mio investiert und beschäftigt über 300 Leute. In der Gastro-

nomie kontrolliert die Firma RTR GmbH etwa 60 Prozent der Restaurants und Freßstände mit über 200 ArbeiterInnen. Insgesamt arbeiten im CentrO bisher rund 7000 Leute, davon rund ein Drittel bis die Hälfte in Teilzeit und als Geringfügige.

Ein Großteil der ArbeiterInnen in den Küchen und Restaurants im CentrO in Oberhausen sind MigrantInnen, zumeist AsylbewerberInnen. Das Arbeitsamt Oberhausen hatte eine Sondervermittlungsstelle für die CentrO-Firmen eingerichtet. Ein halbes Jahr lang suchten sie geeignete Leute. Einen Monat vor Fertigstellung vermeldeten die Firmen, daß ihnen noch etliche Arbeitskräfte fehlten. Die einheimischen ArbeiterInnen wollten allenfalls die Jobs beim CentrO-Management (Security), als VerkäuferInnen und als KellnerInnen. Für die besonders mies bezahlten Putz- und Küchenarbeiten fanden sich nicht genug Leute.
Für viele AsylbewerberInnen waren diese Jobs dennoch lukrativ. Sie kamen aus allen Ruhrgebietsteilen nach Oberhausen, vor allem Afrikaner und Tamilen, hauptsächlich Männer. Das Arbeitsamt stellte ihnen Vollzeitarbeitserlaubnisse aus - und zwar schneller als sonst üblich. Es drückte auch ein Auge zu, wenn die Leute gleich anfingen zu arbeiten, auch wenn die Arbeitserlaubnis nur beantragt war.
In den Küchen wird der Tariflohn bezahlt, der bei elf DM die Stunde liegt (1880 DM brutto im Monat). In anderen Restaurants in der Region liegen die Löhne zwischen sechs und zwölf DM (zwölf ist eher selten). Fürs Putzen gibt es bis zu zehn DM. Einige Restaurants zahlen noch Zuschläge für Nacht-, Sonntags- und Feiertagsschichten.

Schon in den ersten Wochen gab es Reibereien in den Restaurants. Etliche hatten zuviele ArbeiterInnen eingestellt, um dann die besten auszusieben. Die anderen wurden gekündigt. Da das Geschäft in den Restaurants (anders als in den Läden) nach dem ersten Ansturm auch eher schlecht lief, wurden weitere Leute gefeuert. Bei den ersten Lohnabrechnungen wurde außerdem klar, daß von den 1880 DM brutto gerade mal 1400 bis 1500 übrig bleiben, mit Zulagen vielleicht 1700. Wenig, vor allem wenn mensch davon noch Geld in die Heimat schickt, oder eine Wohnung oder ein Auto bezahlen muß (was viele brauchen, weil sie nach den Nachtschichten sonst nicht mehr nach Hause kommen). Etliche Firmen beschissen die ArbeiterInnen auch bei den Zuschlägen, hielten Versprechen von Lohnerhöhungen nicht ein, usw.
Wir entschieden, die Konflikte aufzugreifen und die ArbeiterInnen zu unterstützen. Als erstes verteilten wir an einige ArbeiterInnen im CentrO die Broschüre "Arbeitsrecht für Flüchtlinge".[7] Viele der AsylbewerberInnen wissen wenig über ihre arbeitsrechtliche Situation. Die Broschüre kam da gerade richtig, wurde weiterkopiert und vor allem an Leute aus denselben Herkunftsländern weitergereicht.
Trotz der täglichen Schweinereien gab es erstmal keine offenen Arbeitskämpfe. Wir überlegten, wie wir einen Austausch über die Unzufriedenheit und die Auseinandersetzungen

---

[7] Die Broschüre gibt es in Deutsch, Englisch und Französisch sowie eine aktualisierte und auf die spezielle Situation polnischer WanderarbeiterInnen eingehende Fassung auf Polnisch. Zu bestellen bei uns (BoSala Makasi, Adresse und Telefon siehe oben) oder Gruppe abc, c/o Jugendclub Courage, Bismarckstr.40, 50672 Köln, Tel.: 0221/520 936 (Kopiervorlagen für zwei DM in Briefmarken).

hinbekommen könnten, der über die bisherigen Beziehungen untereinander hinausgeht und Leute aus verschiedenen Betrieben (und Herkunftsländern) zusammenbringt. Wir hatten etliche Interviews mit KollegInnen im CentrO gemacht und verteilten Anfang Dezember ein Flugblatt (siehe unten), in dem wir die wichtigsten Ergebnisse und Forderungen aus diesen Interviews zusammenschrieben. Das Flugblatt endete mit einer Einladung zu einer Versammlung, bei der die Probleme im CentrO und gemeinsame Forderungen und Aktionen diskutiert werden sollten.
Wir verteilten das Flugblatt dann ausschließlich an ArbeiterInnen im CentrO, die aus den Restaurants, den Geschäften, den Kinos usw. Die Reaktionen waren durchweg positiv. Hier wurde nochmal die Wut und Unzufriedenheit der Leute wegen der Löhne und schlechten Bedingungen deutlich. Zum Treffen sind allerdings nur wenige gekommen. Die Leute, die erst kommen wollten, dann aber nicht erschienen, nannten unterschiedliche Gründe: Zum einen war es schwierig, einen geeigneten Termin zu finden, weil im CentrO schichtgearbeitet wird. Etliche Leuten werden nur kurzfristig eingeteilt, wissen also nicht, wann sie frei haben. Wichtiger war aber die Angst, daß jegliches Auffallen zur Kündigung, Entzug der Arbeitserlaubnis o.Ä. führen könnte. Nichtsdestotrotz ergaben sich durch Flugblatt und Versammlung einige neue Kontakte und Perspektiven. Die Auseinandersetzung wird weiter gehen.

Flugblatt:

Wir wollen weniger Arbeit, mehr Geld und ein besseres Leben!

Wir haben immer weniger Geld in der Tasche! Dabei machen die Unternehmer auf unsere Kosten hohe Profite. Und damit das so bleibt, wollen sie, daß wir noch länger und noch mehr arbeiten ... für noch weniger Geld.

Im Ruhrgebiet versuchen sie das auch über den *Strukturwandel* durchzusetzen: Wo Stahlwerke und Kohleschächte dichtmachten, entstehen jetzt *neue Dienstleistungen* wie im *Einkaufspark* **CentrO in Oberhausen**. Wer arbeitslos ist, vielleicht bei Industriebetrieben wie *Thyssen* oder *Babcock* rausgeflogen, soll jetzt einen der 10.000 neuen Jobs im *CentrO* machen. Es läuft aber nicht alles so, wie sich die Unternehmer das vorstellen: bis kurz vor der Fertigstellung klagten viele Chefs, daß sie nicht die richtigen ArbeiterInnen finden. Viele einheimische Arbeitslose wollen die *neuen* Jobs nicht: zu schlecht bezahlt, zu weite Anfahrt, miese Bedingungen.

Trotzdem bleibt etlichen von uns nichts anderes übrig, als diese Jobs zu machen - auch weil Arbeitslosengeld oder Sozialhilfe kaum zum Leben reichen. Im **Einzelhandel** mußten viele VerkäuferInnen ins *CentrO* wechseln, weil jetzt woanders die Läden dichtmachten. Natürlich bekamen sie dann neue Arbeitsverträge mit schlechteren Bedingungen, in denen z.B. die neuen Ladenschlußzeiten gleich festgeschrieben waren: sie müssen jetzt samstags bis 16 Uhr und in der Woche bis 20 Uhr arbeiten! Ein Großteil der VerkäuferInnen - vor allem Frauen - wurde zudem nur als *geringfügig Beschäftigte* eingestellt (590 DM oder weniger

und nicht sozialversichert). Das bedeutet: Kaum Kohle und bei Kündigung gibt es kein Arbeitslosengeld!

Und in der **Gastronomie**? Auch hier kriegten wir mit, was das für *neue Dienstleistungsjobs* sind: wieder viele *geringfügig Beschäftigte* und auch die Löhne für die Festen sind mies. KellnerInnen kommen mit Trinkgeldern vielleicht noch über 2000 DM netto. Nicht grad prall bei dem Streß. Die in der Küche kriegen meist 1400 bis 1700 DM netto (nämlich den *Tarif* (!) von ca. 11 DM die Stunde). Wer kann davon leben? Geschweige denn sich leisten, krank zu werden und dann mit 80 Prozent des Lohnes auszukommen? Und auch hier: Schichtarbeit auch am Wochenende, bei vielen sogar ohne Zuschläge! Das gleiche gilt für viele der *CentrO*-Angestellten, die putzen, Tische abräumen, Müll entsorgen, für die ArbeiterInnen in den Kinos, usw.

In den Küchen arbeiten dabei nicht nur im *CentrO* vor allem Flüchtlinge (AsylbewerberInnen) und andere **MigrantInnen**. Die Flüchtlinge haben noch schlechtere Bedingungen als die Einheimischen, bei der Arbeit und auch sonst: Sie müssen in Lagern wohnen und ihre Situation dort ist beschissen. Sie dürfen den Verwaltungsbezirk, in dem sie wohnen, nicht verlassen. Sie kriegen nicht mal 500 DM Sozialhilfe, oft viel weniger plus Gutscheine für Lebensmittel. Sie brauchen eine spezielle Arbeitserlaubnis, die nur für eine Arbeitsstelle gilt. Die bekommen sie nur, wenn kein Einheimischer oder keine EU-AusländerIn den Job will. Also bleiben miese Küchenjobs, Putzen, usw. Die Chefs nutzen das aus, drücken die Löhne noch mehr, bescheißen bei den Lohnabrechnungen, heuern und feuern.

Viele sind unzufrieden, beschweren sich, überlegen, was man machen kann. Aber es hat bisher noch keine offenen Arbeitskämpfe gegeben. Im *CentrO* sind wir alle neu, brauchten erstmal Zeit, uns in der neuen Situation zurechtzufinden. Und die Chefs bauen noch darauf, daß wir uns als *Einheimische* und *AusländerInnen*, als *Festangestellte* und *Geringfügige* gegeneinander ausspie-len lassen. Aber egal, welchen Arbeitsvertrag und welchen Paß wir haben: Als ArbeiterInnen haben wir alle das gleiche Interesse, nämlich weniger Arbeitsstreß und ein besseres Leben. **Wenn wir unseren Kampf selbst in die Hand nehmen, können wir auch was durchsetzen!**

Abschaffung der Arbeitsbeschränkung für AsylbewerberInnen!
Weg mit den Lagern!
100 Prozent Lohnfortzahlung im Krankheitsfall,
Abschaffung des *Geringfügigen*-Status, feste Arbeitsverträge für alle!
Mindestens 20 DM die Stunde
sowie Zulagen nach 18 Uhr und am Wochenende für alle im *CentrO*!

Wir laden alle ArbeiterInnen aus dem *CentrO* zu einem Treffen ein, um die Situation zu diskutieren und Aktionen zu beschließen, mit denen wir unsere Bedingungen verbessern können!
(Termin, Uhrzeit, Ort) BoSalaMakasi 0208/855945
(Übersetzungen in Englisch, Französisch, Tamilisch und Polnisch)

Artikel aus der Westdeutschen Allgemeinen Zeitung (WAZ) vom 20.12.96:

Flugblatt spricht von "Ausbeutung" in Neuer Mitte

Gewerkschaft: Viele 590-DM-Jobs

Von Jörg Schulz

WAZ Oberhausen. "Unzufriedenheit und Ausbeutung" in Oberhausen - diese Vorwürfe werden in einem Flugblatt erhoben, das die Situation der CentrO.-Beschäftigten kritisch unter die Lupe nimmt.

Untertarifliche Bezahlung, viele geringfügige Beschäftigte ohne Sozialversicherung, "Ausbeutung" besonders von Ausländern: Die Vorwürfe in dem von CentrO.-Beschäftigten verteilten Flugblatt zielen auf Gastronomie, Einzelhandel und CentrO.-Betreiber.

Für den Restaurantbereich werden die Anschuldigungen von der Gewerkschaft bestätigt. HBV-Bezirkssekretär Lothar Grüll bezeichnet die Situation in der CentrO.-Gastronomie als "einen Angriff auf die gesetzliche Regelung". Ihm seien Fälle bekannt, in denen Asylbewerbern gedroht wurde, sie beim Sozialamt als nicht arbeitswillig zu melden, wenn sie den Job nicht zu einem geringeren Lohn annehmen würden.

Anders als im Einzelhandel des CentrO. gebe es in der Gastronomie überproportional viele "geringfügig Beschäftigte" (590-DM-Jobs). Auch Grüll macht zahlreiche unzufriedene Arbeitnehmer aus. Daher seien seinerseits bereits Gespräche mit dem damaligen Geschäftsführer der CentrO.-Management GmbH, Hans N.J. Mattheijsse, geführt worden. Gemeinsam habe man daran gearbeitet, daß es für die 460 bei CentrO. direkt Beschäftigten am 20. Februar '97 erstmals Betriebsratswahlen gibt.

Von diesen 460 Personen sind 310 fest angestellt und werden schon jetzt übertariflich bezahlt, wie CentrO.-Sprecherin Petra Doden betont.

Der folgende Text ist von der Redaktion der französischen Zeitschrift "Échanges et Mouvement". Von den Genossen haben wir im Zirkular schon mehrere Texte zu den Klassenkämpfen in Frankreich übersetzt, schaut einfach mal in den Zirkular-Index. Darüberhinaus möchten wir noch an den sehr detaillierten Artikel in der Wildcat 60 erinnern, der den 92er Streik der französischen LKW-Fahrer analysiert. Von diesem Streik ist auch in diesem Text öfters die Rede.

Der LKW-Fahrerstreik in Frankreich im November 1996

Bevor man auf den eigentlichen Konflikt und seine Folgen eingeht, ist es mehr als bei jedem anderen Streik nötig, einen zwangsläufig knappen Überblick der komplexen Situation im Straßengütertransport und der zentralen Rolle dieses Sektors in der modernen kapitalistischen Ökonomie zu geben.

Die Struktur des Straßengütertransports in Frankreich

Die grundsätzliche Struktur des Straßengütertransports hat sich kaum verändert, seitdem im Streik vom Sommer 1992 eine ähnliche Blockade der großen Verkehrswege stattfand (s. Echanges et Mouvement No 73). Einige Zahlen zur Erinnerung: In Frankreich gibt es ungefähr 33.000 Straßentransportunternehmen. Ihre Anzahl hat in den letzten zehn Jahren um 40 Prozent zugenommen, während die Anzahl der Fahrer nur um 25 Prozent stieg. Diese Steigerung hängt zu einem guten Teil an den Kleinunternehmen, oft selbständige Fahrer (12 Prozent der aktuellen Gesamtzahl): Im Jahr 1995 wurden z.B. fast 10.000 Unternehmen gegründet, wovon 8.000 wieder verschwanden. Von den insgesamt 33.000 Unternehmen haben nur ungefähr 25 Prozent mehr als fünf Beschäftigte. 95 Prozent haben weniger als 50 Beschäftigte. Von den 317.000 Fahrern arbeiten laut Geschäftsberichten 68.000 (ungefähr 20 Prozent) bei den 11 führenden französischen Transportunternehmen mit mindestens 1.500 Beschäftigten.

Diese Zahlen zeigen die extreme Unterschiedlichkeit eines Industriezweigs, in dem man einerseits vollkommen durchorganisierte Unternehmen wie als größtes die SCETA (Filiale der französischen Staatseisenbahn mit 25.000 Beschäftigten), vorfindet und auf der anderen Seite den Selbständigen, der im Laufe des Streiks folgendermaßen beschrieben wird: "Oft sind es Arbeitslose, die sich ins Handelsregister eintragen, ihre Abfindungen in die Unternehmensgründung investieren und dann einen Kredit kriegen. Im ersten Jahr profitieren sie von einer reduzierten Pauschale bei den Sozialabgaben, im zweiten Jahr brauchen sie ihr Kapital auf, und im dritten Jahr gehen sie kaputt" (J.L. Verdière vom Unternehmerverband UNOSTRA). Die Chefs der großen Unternehmen ermutigen ihre Beschäftigten oft dazu, sich selbständig zu machen. Damit verschaffen sie sich flexible Subunternehmer, die zu allen denkbaren Bedingungen arbeiten, um ihre Schulden abzutragen - anstelle von Beschäftigten, die bei aller Flexibilität der Firma hohe Sozialabgaben verursachen. Ein Gewerk-

schaftsverantwortlicher betont, daß die "Chefs den Arbeitern den Lastwagen verkaufen, und sie müssen dann Stunden kloppen, um ihn zu bezahlen, 10 oder 15 Jahre später ist das Fahrzeug kaputt und der Fahrer auch." Ein Delegierter von FO erklärt: "Wir haben die rückständigsten Unternehmer der Welt, sie haben die Mentalität von Krämern des 19. Jahrhunderts", - damit meint er zweifellos genau die Chefs der kleinen und mittleren Transportbetriebe, deren Überleben tatsächlich von der Überausbeutung der lohnabhängigen Fahrer abhängt. Sie werden in ein System gepreßt, das aus ihnen einfache "Transmissionsriemen" der drastischen Bedingungen macht, die die großen "Auftraggeber" ihnen auferlegen; sie wiederum können diese Bedingungen nur an ihre Arbeiter weitergeben, oder sie gehen pleite.

Diese Situation drückt bereits die extreme Bandbreite aus, die durch die Aufsplitterung der Funktionen im Straßentransport, von denen weiter unten die Rede sein wird, noch komplizierter wird. Die vielen Arbeitgeberorganisationen sind ein Reflex davon: die UFT (Union Fédérale des Transports) faßt verschiedene Organisationen zusammen, darunter die wichtigste, die FNTR (Fédération Nationale des Transports Routiers), in der unter anderem die großen Unternehmen Mitglied sind. Außerdem gibt es noch die UNOSTRA (Union Nationale des Organisations Syndicales et Transports Automobiles), die sich vor allem an die Selbständigen und die Klein- und Mittelbetriebe richtet. Die Interessenunterschiede machen sich in der Tatsache bemerkbar, daß nicht nur die Hälfte der Kleinunternehmer überhaupt keinem Verband angehören und daß selbst die Mitglieder von UNOSTRA nicht die Verträge einhalten müssen, die die FNTR oder die UFT unterschreiben, da die Regierung sie fast nie für allgemeinverbindlich erklärt.
Wenn unter bestimmten begrenzten Umständen die Arbeitgeber einig zu sein scheinen, können sich unter anderen Umständen starke offene oder indirekte Gegensätze herausstellen: In der aktuellen Situation wurde z.B. offen erklärt, daß die großen Unternehmen kaum etwas zur Beendigung des Konflikts taten. Ihre Hoffnung war, daß Blockaden und Zugeständnisse, zahlreiche kleine Unternehmen in den Bankrott treiben und die Branche "reinigen" würde, natürlich zugunsten der großen Buden...

Die Deregulierung hat in dieser Branche sehr früh begonnen. Bereits in den 50er Jahren hat das Ende der Preisblockade zur Abschaffung der TRO (Tarification Routière Obligatoire = verbindliche Frachttarifgestaltung) geführt. Aber das ist keine ausreichende Erklärung für den Preiskrieg, der seitdem ausgebrochen ist und zu eine Überausbeutung hervorgebracht hat, weil die fixen Kosten nicht reduzierbar waren. Hauptsächlich auf Druck der großen Ölfirmen und ergänzt von der Automobilbranche haben die politischen "Entscheidungen" den Straßengütertransport begünstigt: Heutzutage werden in Frankreich 68 Prozent der Waren auf der Straße gegenüber 28 Prozent auf der Schiene und drei Prozent auf dem Wasser transportiert. Der Straßengütertransport hat eine Schlüsselstellung im gegenwärtigen Kapitalismus. Um dieses Ergebnis zu erreichen, wurden Interessen aller Art miteinander verflochten: Der Bau von Autobahnen (man redet von der Verschuldung der französischen Eisenbahn, aber nicht von der gleich hohen Verschuldung der Betreibergesellschaften der Autobahnen); der niedrig gehaltene Dieselpreis; Steuern und Autobahngebühren; die Abwälzung der Kosten aller möglichen Probleme (Lärm, Abgase, Unfälle) auf die Gesellschaft; zahlreiche Verletzungen von Arbeitsgesetzen und sozialen Regelungen; die Nichtübernah-

me der Tarifverträge oder die Nichtanwendung gesetzlicher Bestimmungen. Diese Interessen hängen mit der Praxis von "just-in-time" und "Null- Lagerhaltung" in der gesamten Produktion und Distribution zusammen. Weil eine ganze Profitkaskade zur Debatte steht, sind diese Zusammenhänge natürlich überhaupt nicht rational: Obwohl auf der Schiene zweieinhalb Mal weniger Energie für den Transport einer Tonne Waren als auf der Straße benötigt werden und der LKW die Umwelt sogar mehr als ein PKW verschmutzt, ist der Straßengütertransport bei weitem am billigsten .

Diese eng miteinander verbundenen Möglichkeiten haben zu tiefgehenden Veränderungen des Straßengütertransports selbst geführt. Einerseits bei der Ausweitung seiner Aufgaben, die dazu geführt hat, daß die Transportunternehmen ihrer Kundschaft verwandte Dienstleistungen anbieten, wie z.B. die Organisation von just-in-time-Abläufen, Lagerverwaltung, Verpackung, Beförderung etc. Es sind Spezialisierungen entstanden wie z.B. Unternehmen, die nur Zugmaschinen besitzen, um bei Bedarf Sattelschleppanhänger zu bewegen. Andererseits konnte man eine Aufsplitterung des Transportsektors in eine Kaskade von Subunternehmen beobachten, wodurch oft die Sozialabgaben eingespart werden. Ein Arbeitgebersprecher nennt die Auftragsvergabe an Fremdfirmen "pervers": dadurch würden Anpassungsfähigkeit und Produktivität erhöht , was man auch als "Externalisierung der Investitionen und der Sozialabgaben" bezeichnen kann. All diese Anregungen zur Vervielfachung der Anzahl von Selbständigen und Kleinunternehmern haben zu einer Vervielfachung des Angebots und zu einer Überausstattung im Transportsektor geführt. Das hatte solange keine negativen Effekte, wie die Wirtschaft gut lief, wurde aber zum Auslöser von Konflikten, als aufgrund der Krise die Aktivitäten im Transportsektor reduziert wurden (um mehr als 4 Prozent im Jahr 1995). Wie immer bestimmen unter solchen Umständen die Stärksten Gesetze, Preise und Arbeitsbedingungen. 1995 fielen die Frachttarife um 25 bis 30 Prozent. Ein Bericht über den Straßengütertransport kam zum Ergebnis, daß "die Basis für den Profit der Betrug ist". Die Mißbräuche seien so eklatant, daß selbst in dieser Deregulierungsperiode vorsichtige Versuche gemacht wurden, ein wenig Ordnung in einen Dschungel zu bringen, den viele bereits als Ursache sozialer Explosionen ansehen. Ein Gesetz von Dezember 1992 versuchte die Auftragsvergabe an Fremdfirmen einzuschränken; ein anderes von Juli 1996 kritisierte die totalen Niedrigpreise und entschied, daß alle Aufträge schriftlich zu erteilen und demgemäß zu bezahlen seien. 1996 wurden allerdings 90 Prozent der Verträge mit Subunternehmern unterhalb der Renatabilitätsschwelle abgeschlossen. Die durch die atomisierte Struktur des gesamten Straßengütertransports existierenden Möglichkeiten rechtfertigen alle Verrenkungen, um jegliche Sozialabgaben zu umgehen. Ein Großunternehmen deckte z.B. seine Ferntransporte mit Subunternehmern ab, weil das Personal zu viele Forderungen stellte. Aber der ursprüngliche Druck im ganzen System kam von den großen "Auftraggebern" wie Renault oder Peugeot.

Genau wie die Blockaden von 1992 zeigt der aktuelle Streik nicht nur, an welchem Punkt das moderne System von Produktion und Verteilung verletzbar ist. 1992 richtete sich der Streik anfänglich gegen die Einführung eines Punkteführerscheins (eine striktere Reglementierung der LKW-Fahrer) und war insofern eher zweideutig, da eine gewisse "LKW-Fahrer-Verbrüderung" zwischen Selbständigen, Kleinunternehmern und angestellten Fahrern entstand. Aber diese Gemeinsamkeit ist dann schnell einem Klassenkonflikt gewichen: Arbeiter-Chefs erkannten genau, wie die bezahlten LKW-Fahrer angesichts der Wirksamkeit der

Barrikaden die Verwundbarkeit des Systems aufgrund ihrer Stellung im Produktions- und Verteilungsprozeß.
Wenn sich die Situation der LKW-Fahrer wegen der Veränderungen im Straßengütertransport und der Krise, die zu einer erbitterte Konkurrenz wegen der Überkapazitäten führen, verschlechtert hat, dann ist diese Lage nicht besonders beneidenswert: Vor dem 92er Streik wurde praktisch keiner der früheren Verträge angewendet, und die Arbeitsgesetze wurden regelmäßig mit Füßen getreten. Natürlich konnte sich die Situation von einer zur anderen Firma unterscheiden, allerdings nicht unbedingt nach Betriebsgröße. Nach dem Streik von 1992, der die schillerndsten Aspekte der Ausbeutung der LKW-Fahrer betonte, aber nicht löste, hatten im November 1994 Verhandlungen zu einem Abkommen über die Reduzierung der Arbeitszeit (Lenkzeit plus Wartezeiten beim Be- und Entladen) auf monatlich zunächst 240 Stunden (maximal 60 Stunden pro Woche) geführt (ab Anfang 1997 Senkung auf 230 Stunden). Dieses Abkommen wurde pompös "Fortschrittsvertrag" getauft. Während der Debatten um den aktuellen Streik bekräftigten die Gewerkschaften, daß fünf Prozent der Fahrer von diesem Abkommen profitierten, während die FNTR sie auf 30 Prozent schätzte. Mit den Worten eines Fahrers: "Wir werden von unseren Unternehmern nicht respektiert. Seit dem Inkrafttreten des 'Fortschrittsvertrags" hat sich nichts bewegt."
Aber auch wenn es nur Papier geblieben ist, hat das Abkommen von 1994 ein Bewußtsein nicht nur über diesen "Mangel an Respekt" der Chefs für "ihre" Fahrer entstehen lassen, sondern auch über das Niveau ihrer Ausbeutung. Die Wartezeiten wurden von den Gesamtarbeitsstunden abgezogen. Das Verhältnis dieser Zeiten hat sich seit der Entwicklung von just-in-time und Null-Lagerhaltung stark verschoben. Der Lohn steigt im Verhältnis zur Gesamtarbeitszeit wesentlich langsamer.
Welche Macht hatten die Fahrer angesichts dieser Konstellation, das Kräfteverhältnis zu ihren Gunsten zu verändern? "In den Klitschen ist es am schlimmsten, der Chef gibt niemals nach. Wegen einer Kleinigkeit läßt er Dich den Diesel bezahlen. Hinter Dir stehen immer 30 Typen, die Deinen Platz einnehmen." Es stand aber nicht nur das Verhältnis Arbeitszeit/Lohn in Frage, sondern auch eine Menge des zusammengekratzten Profits der Unternehmer: So wurde klar, daß die Fahrer 10 Karenztage im Krankheitsfall haben (im Vergleich zu zwei Tagen der anderen Arbeiter), daß die Chefs kein Übernachtungsgeld bezahlen, wenn die Fahrer im Auto schlafen können etc. Ein Fahrer faßt seine Existenz mit den Worten aller Ausgebeuteten zusammen: "Bezahlen müssen immer die letzten in der Nahrungskette."

Die Gewerkschaften im Transportsektor

Es ist schwierig, den Einfluß der Gewerkschaften unter den LKW-Fahrern einzuschätzen. Man kann vielleicht sagen, daß ihre Unabhängigkeit sie nicht gerade zu fanatischen Gewerkschaftsanhängern macht. Der Anteil der Organisierten liegt im Durchschnitt aller Betriebsarten nicht höher als acht bis zehn Prozent, auf jeden Fall viel niedriger als z.B. bei den Eisenbahnern. Das sagt aber nichts über die passive oder aktive Beteiligung im Streik aus... Die vier Gewerkschaften CGT, CFDT, FO und CFTC wie auch eine unabhängige Gewerkschaft, die FNCR, veröffentlichen kaum Zahlen über die Mitgliedschaft. Die Resultate

der Delegiertenwahlen ergaben ein leichtes Übergewicht für die CFDT. Sie hat 13.000 Mitglieder im Straßentransportsektor (5 Prozent der Beschäftigten), wobei sich die Transportabteilung FGTE in Opposition zur Zentrale befindet und einen größeren Einfluß als die anderen Gewerkschaften zu haben scheint. Wir werden weiter unten sehen, daß es auch schwierig ist, die Rolle der Gewerkschaften beim Ausbruch und im Verlauf des Streiks einzuschätzen, während es schon einfacher ist, ihre Rolle bei den Verhandlungen und am Ende des Streiks zu bewerten.

Während des Streiks im November 1995 und im Verlauf des Jahres 1996 versucht die CFDT vergeblich, die routiers zu einer Demonstration gegen ihre Arbeitsbedingungen aufzurufen. Dieser Versuch ist nur im Osten und der Region um Lyon erfolgreich. Die vielen "Aktionstage" in lockerer Reihenfolge und andere sporadische Demonstrationen tragen Branche für Branche und Gewerkschaft für Gewerkschaft eher zur Demobilisierung bei und veranlaßten Ende Oktober einen Kommentator zu schreiben, daß ihr "relatives Scheitern die Wahrscheinlichkeit einer großen sozialen Krise im Privatsektor und gleichzeitig die Risiken politischer Instabilität reduziert habe". Die von den Arbeitgebern organisierten "Aktionen" unter Leitung von FNTR und UNOSTRA sollen gegen die Erhöhung des Dieselpreises protestieren. 600 Transportunternehmer besetzen den Cours de Vincennes in Paris, während ihre Delegierten direkt mit der Regierung verhandeln, die zwei Zugeständnisse macht: Die Steuererhöhungen beim Diesel werden durch Preiserhöhungen modifiziert, und die Sozialabgaben für diejenigen Firmen, die die Arbeitszeit unter 60 Wochenstunden senken, werden reduziert (das ist der "Respekt" vor dem 'Fortschrittsvertrag'). Obwohl sie mit diesem Ergebnis nicht sehr zufrieden sind, treiben die Arbeitgeber die Bewegung nicht sehr voran. Diese breitet sich von alleine aus. Aber die Bewegung zeigt einerseits deutlich, daß die Arbeitgeber im Gegensatz zu 1992 auf eigene Rechnung handeln und nicht in der Lage sind, wieder scheinbar gemeinsam Barrikaden zu bauen, wie anfänglich 1992; andererseits zeigt sie den LKW-Fahrern, daß sich die gleiche Blockadeaktion auszahlen kann. Am 15. November organisieren ungefähr 100 LKW eine "Aktion Schnecke"(z. B. Schrittempo an einem Verkehrsknotenpunkt), weil "konkrete Aktionen der Regierung auf sich warten lassen". Scheinbar haben alle Gewerkschaftszentralen angesichts der ewigen im gewünschten Rahmen gebliebenen Aktionstage die Reaktion ihrer Basis auf den Aktionstag vom 18. November unterschätzt. Er war eigentlich nur dazu gedacht, eine höfliche Eingabe an den Transportminister zu unterstützen, die Regierung möge sich für eine Umsetzung der 94er Regelung starkmachen. Genauso unterschätzt der Minister die Entschlossenheit der Arbeiter, verweist die Gewerkschaften auf Verhandlungen mit den Arbeitgebern und verspricht vage, innerhalb von drei Wochen die Berechnung der Arbeitsstunden zu modifizieren, damit die gesamte Arbeitszeit voll bezahlt wird. Dann folgen in ganz Frankreich ein paar Streikposten, Demos, einige LKW-Blockaden mit Barrikaden aus brennenden Reifen. Die Gewerkschaften präsentieren dem Minister ein Paket, das alle Forderungen enthält, die die Fahrer seit Jahren vergeblich durchsetzen wollen: Rente mit 55, Abschaffung der Karenztage bei Krankheit, volle Bezahlung der Übernachtungskosten etc. Aber das wesentlich Element bleibt die Senkung der tatsächlichen Arbeitszeit, die Entlohnung der vollen Arbeitszeiten und vor allem die tatsächliche Umsetzung der Abkommen. Die Gewerkschaften blitzen ab und können praktisch nichts anderes tun, als die Bewegung, die sie gerade angestoßen ha-

ben, auf den Aktionstag vom 19. November zu orientieren. Man unterstützt so gewissermaßen denselben Verlauf wie zu Beginn der Streiks im November/Dezember 1995. Ein Aktionstag, der nichts bringt, und die Gewerkschaften müssen der Basisbewegung folgen, mit der Vorstellung, die Führung zu übernehmen, wie es ein Gewerkschaftsführer ausdrückt: Es handele sich "um einen Kampf der Beschäftigten, der von den Gewerkschaften angeleitet wird". Diese Situation wählt Blondel, Führer der FO, für ein privates Treffen mit Premier Juppé: Man könnte fast annehmen, sie haben eine Strategie gehabt, um den Konflikt in bestimmte Bahnen zu lenken. Verschiedene Aussagen von Fahrern bringen ihre Unzufriedenheit mit den Gewerkschaften zum Ausdruck. "Sie wurden von der Bewegung vollkommen überlaufen, waren vom ersten Tag an isoliert..." Ein anderer beklagt den "Mangel an Organisation, die Mißachtung seitens der CFDT-Verantwortlichen. Man hat sie am ersten Tag gesehen. Danach nichts mehr. Sie haben uns noch nicht mal über die Verhandlungen auf dem Laufenden gehalten." Andere erklären: "Ich habe mitgemacht, ohne groß zu überlegen." Andere fahren mit ihrem LKW zur Blockade eines Depots, alleine und ohne Anweisungen, und finden sich mit anderen zusammen, die sich den Blockaden anschließen. Um die Barrikaden entwickelt sich eine spontane Solidarität. Leute aus dem Viertel, ArbeiterInnen anderer Betriebe oder Büros in der Nähe - unzählige Menschen zeigen ein lebendiges Netz aus individuellen und kollektiven Initiativen (bei Umfragen sind 75 Prozent für die Forderungen und 59 Prozent für die Aktionen der Fahrer). Ein Routier drückt diesen Zusammenhang sehr einfach und gut aus: "Ohne die Solidarität wären wir kaputtgegangen". Auch ein Gewerkschaftsfunktionär freut sich über das Zustandekommen der Aktionen, obwohl es doch gar keine Koordination gegeben habe. Er vergißt, daß sich eine wirkliche Kommunikation unter den Routiers mit ihren eigenen Mitteln gebildet hat: CB-Funk, Handys... Scheinbar sind auch einige wichtige Barrikaden schnell unter Kontrolle der Gewerkschaftszentralen, die sowohl die "Befreiung" blockierter Lastwagen als auch langsames Durchsickern durchsetzen; die Barrikade bei Rungis (den Markthallen von Paris) scheint über Aktivisten des Transportutnernehmens NMPP unter Kontrolle der CGT zu sein. Dort kommt es übrigens während der Auflösung der Barrikaden zu Zwischenfällen.

Der Verlauf des Streiks

In der Nacht vom 18. auf den 19. November stehen die Barrikaden gut und werden größer, vor allem um die größeren Provinzstädte, mit Schwerpunkten im Süden und in der Normandie. Im Verlauf des 19. weiten sie sich auf die Raffinerien und die Treibstoffdepots aus. Jede Sperre hat eigene Regeln: völliger Stillstand oder Durchlässigkeit für Pkw, vorübergehende Auflösung, um sich woanders neu zu treffen ...
Weil die Bewegung nicht abflaut, sondern sich im Gegenteil sogar noch ausweitet (inzwischen sind mehr als 50 Städte betroffen) und langsam auch lebenswichtige Industrien Wirkung zeigen, müssen z.B. Peugeot in Sochaux, RVI in Blainville und einige Nahrungsmittelhersteller aufgrund von Nachschubmangel ihre Arbeiter nach Hause schicken oder Kurzarbeit anmelden. Da die Verhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern, die auf Druck der Regierung begonnen haben, nichts ergeben, bestellt die Regierung einen "Vermittler" mit der Aufgabe, "zu einem Kompromiß zu kommen". Aber auch unter dieser

Anleitung bleiben die Verhandlungen ohne Ergebnis. Es sieht so aus, als setze man von Regierungs- wie von Gewerkschaftsseite auf die Schwächung der Kampfbereitschaft: Es ist schwer zu beweisen, daß die Gewerkschaften die Blockade von Paris und die Totalblockierung bestimmer Depots, Raffinerien oder Märkten wie in Rungis behindern, aber während die Medien so tun, als seien die wichtigsten Forderungen erfüllt, nimmt die Anzahl der Barrikaden langsam zu, vor allem in der Provinz, wo die gewerkschaftliche Kontrolle weniger wirksam zu sein scheint. Am 26 November zählt man 160 Barrikaden, aber am 28. (nach dem Medienbombardement über die Zugeständnisse bei der Rente) ist man bei 240. 13 Raffinerien und 400 Benzindepots sind blockiert: 2.000 Tankstellen haben keine Vorräte mehr, darunter aber keine in Paris oder der näheren Umgebung. Die "Durchlässigkeit" bei manchen Barrikaden scheint auch das Resultat gewerkschaftlicher Interventionen zu sein, die versuchen, die Spannungen abzubauen, d.h. den Streik zu schwächen, oft gegen den Willen der Routiers an den Barrikaden (z.B. bei der "Befreiung" ausländischer LKW bei Calais).

Wer hat die Ausweitung des Konflikts der Routiers auf andere Branchen tatsächlich ins Auge gefaßt? Wenn man die direkte Solidarität vor Ort, von der wir bereits gesprochen haben, beiseite läßt, hat sich der Streik weder spontan noch durch Aktionen lokaler Gewerkschaftsaktivisten ausgebreitet. Es gibt einen Versuch von CFDT-Aktivisten bei der Eisenbahn in Sotteville in der Nähe von Rouen, am 26. November eine Brücke zu besetzen, aber er löst nichts aus. Es gibt auch keinerlei Anordnungen der Gewerkschaftszentralen: Vianet, CGT-Führer, schlägt für den 26. November einen nationalen Aktionstag so halbherzig vor, daß er noch nicht einmal die Mobilisierung der Aktivisten riskiert; CFDT und FO lehnten generell ab. Notat von der CFDT spricht von einem Aktionstag am 11. Dezember, nachdem sie behauptet hat, daß ein Solidaritätstag mit den Routiers ihnen schaden könnte, Blondel bleibt unentschieden. Nachdem die Führer im Verlauf der ersten Streikwoche auf das Ausfransen der Bewegung setzen, treffen sich Gewerkschaften und Arbeitgeber unter Leitung des Vermittlers (also des Staates) zur sechsten Diskussionsrunde, in der man sich auf neue Vorschläge einigt: Rente mit 55, Reduzierung der Karenztage auf fünf, Bezahlung aller Übernachtungskosten, aber nichts zum zentralen Punkt der Löhne und der Arbeitszeit. Das Bombardement der Medien und die spitzfindigen Erklärungen der Gewerkschaftsführer wollen den Routiers sogleich einreden, sie müßten nun nach Hause gehen und hätten viel gewonnen. Aber die sind überhaupt nicht dieser Meinung: Die Barrikaden werden ausgeweitet, und am 28. November sind es bis zu 250. Da sich in ganz Frankreich und auch im Ausland die Folgen zeigen, beginnen die Verhandlungen erneut und enden am 29. November mit der Unterzeichnung eines Abkommens, das die vorherigen Versprechungen sowie zusätzlich eine Lohnerhöhung von zwei Prozent, eine einmalige und sofort zahlbare Prämie von 3.000 FF (das entspricht ungefähr der Bezahlung der Streiktage) zu Papier bringt, vor allem aber die Ankündigung, daß die Regierung innerhalb von 15 Tagen eine Verordnung verkünden würde, die die gesamten Lenk-, Lade- und Wartezeiten zu effektiver Arbeitszeit erklären würde.
Erschöpfung, Bewußtsein darüber, das Wesentlich erreicht zu haben, Anweisungen der Gewerkschaft: die Barrikaden lösen sich nach der Verkündung dieser Ergebnisse genauso schnell wieder auf, wie sie errichtet worden waren.

Was haben die Routiers denn nun wirklich gewonnen?
- Die Rente mit 55? Das muß man relativieren: Das Rentenalter ist auf 57,5 nach 25 Jahren als Fahrer festgelegt, vorzeitige Rente gibt es mit 55 bei 75 Prozent des Bruttolohns. Der Staat streckt 80 Prozent der zur Finanzierung der Differenz notwendigen Mittel vor, unter dem Vorbehalt, daß jüngere Fahrer schlechter bezahlt und mit Zeitarbeitsverträgen eingestellt werden. Zur Finanzierung der vorzeitigen Verrentung werden die Rentenversicherungsbeiträge der Arbeitgeber um 0,2 und die der Beschäftigten um 0,3 Prozent erhöht.
- Verkürzung der Karenztage auf fünf.
- Übernachtungen im LKW werden wie die im Hotel betrachtet und mit 145 FF abgegolten.
- Abschaffung der Sonntagsarbeit, was bereits Fakt ist, wogegen aber besonders von vielen ausländischen Fahrern verstoßen wird.
- Eine direkt zu zahlende, einmalige Spezialprämie, die der Bezahlung der Streiktage entspricht.
- Innerhalb von 15 Tagen eine Verordnung über die tatsächlich zu bezahlende Arbeitszeit: Die zwei nicht bezahlten "Ausgleichsstunden" für die Fahrer des Nahverkehrs werden abgeschafft, Überstunden werden ab der 40. statt ab der 42. Wochenstunde bezahlt. Dieselbe Verordnung präzisiert die Berechnungsgrundlagen für die Arbeitszeit, aber es wird nichts darüber gesagt, wie die Unternehmer dazu gebracht werden sollen, die Bestimmungen einzuhalten, außer daß Unternehmen, die die Bestimmungen einhalten, 30 Prozent weniger Sozialabgaben auf die Mindestlöhne zahlen müssen.

Entsprechen diese Ergebnisse der anfänglichen Forderung nach 10.000 FF Lohn für 200 Stunden, was eine tatsächliche Lohnsteigerung von 25 bis 30 Prozent wäre, die viele kleine Unternehmen schnell in den Bankrott getrieben hätte? Sicherlich nicht, und die Auswertung der "Zugeständnisse" zeigt, daß es sich eher um notdürftige Reparaturen handelt, die das Ziel haben, die zusätzlichen Belastungen für die Unternehmen so gering wie möglich zu halten.

Konsequenzen für die Klassenkämpfe

An der Klassenfront ist alles fast schulmäßig klar geworden. Im Gegensatz zum letzten Jahr handelte es sich nicht um einen defensiven Streik gegen eine Entscheidung von oben. Es war eher eine Offensive gegen eine Situation, die seit Jahren andauert und sich durch die Wirtschaftskrise verschärft. Schnauze voll: In diesem Sinn kann der Streik möglicherweise eine andere Botschaft enthalten. Die Routiers können als Symbol für alle Nöte der aktuellen Ausbeutungssituation und des Drucks des Kapitals zur Profitmaximierung stehen: anstrengende Arbeit, niedrige Löhne, fast unbeschränkte Verlängerung der nichtbezahlten Arbeitszeit, totale Flexibilität, Prekarisierung, Unsicherheit des Arbeitsplatzes. Ihr Kampf wirft gemeinsame Probleme einer Menge ArbeiterInnen besonders aus dem Privatsektor auf. Angesichts der unglaublichen Aufsplitterung der Unternehmen zur Maximierung ihrer Ausbeutungsmöglichkeiten beziehen sich ihre Forderungen fast einheitlich auf ihre Ausbeutungssituation insgesamt. Ein Kampf für die bloße Bezahlung der gearbeiteten Stunden

ließe sich mit dem Kampf der russischen Arbeiter für die Auszahlung ihrer Löhne vergleichen. Er steht aber auch für viele unterschiedliche Verteilungen der Arbeitszeit: geteilte Dienste, unentlohnte Bereitschaftszeiten.
Der andere Aspekt an der Klassenfront ist die Tatsache, daß deutlich wird, wie verletzlich das moderne kapitalistische System ist, indem auf der Suche nach Profit alles so eng miteinander verflochten ist, daß der kleinste Aussetzer das Ganze schnell aus dem Gleichgewicht bringt. Die Folgen der Blockaden sind nicht nur auf nationaler Ebene bei der Verteilung von Benzin oder Lebensmitteln deutlich geworden, sondern auch auf internationaler Ebene, was sich zunächst nur an den Zwischenfällen und den ausländischen Fahrern zeigte, die an den Barrikaden gestoppt wurden... Beim Blick auf die Landkarte ist klar, daß Frankreich eine Schlüsselstellung für den europäischen LKW-Verkehr sowohl im Agrar- als auch im Industriebereich hat. Der Rückgriff auf Umwege ist genauso schwer, wie der auf andere Transportmittel wie das Flugzeug zu teuer oder nicht organisierbar ist. Nicht nur mußten zahlreiche französische Fabriken ihre Produktion aufgrund von Nachschub- oder Absatzproblemen einstellen, auch viele Bauern konnten wegen ihrer Einbindung in die großen Transportnetze ihre Produkte nicht mehr in Umlauf bringen. Als der Streik zu Ende geht, steht VW ironischerweise kurz davor, seine deutschen Fabrikationsstätten wegen Nachschubmangel zu schließen. Peugeot-Citroen und Renault in Frankreich und in Spanien hätten eine Schließung in's Auge fassen müssen, wenn der Streik über das Wochenende vom 30. November hinausgegangen wäre. Nur Scania mußte seine Fabrik in Angers zumachen, Renault die in Douai. In Spanien sind 1.000 mit Obst beladene LKW und 80 Prozent des Obstexports blockiert, sowie mehr als 3.000 LKW aus Belgien, die normalerweise durch Frankreich fahren. Der Streik der dänischen LKW-Fahrer, der sich gleichzeitig wegen der Forderung nach einer Steuersenkung entwickelte, hat den gesamten skandinavischen Verkehr an den Grenzen blockiert. Niemand kümmerte sich um die Koordination der beiden Bewegungen.

Auch wenn viele andere ArbeiterInnen nicht solche Schlüsselpositionen haben, kann ein solches Beispiel um so mehr für sie beispielhaft sein, weil die Routiers ständig auf illegale Kampfformen zurückgegriffen haben. Nachdem eine Firma in der Normandie im Oktober 1995 nach einem Arbeitskonflikt acht Fahrer entlassen hatte, verklagte sie die Fahrer, weil sie die firmeneigenen LKW als Streikmittel eingesetzt hätten, um organisiert "Waren zu unterschlagen" oder "Geld zu erpressen". Über den Versuch der Kriminalisierung des Streiks hinaus zeigt ein solches Vorgehen des Arbeitgebers, daß dieser Streik von Beginn an illegale Methoden anwendete: Beeinträchtigung des LKW-Verkehrs durch Blockaden, Behinderung des freien Zugangs zum Arbeitsplatz, Umleitung von Material. Was praktisch niemand richtig beim Namen nennt: die "Streikposten" benutzen die Arbeitsmittel effektiv als Kampfmittel, was man auch schon in anderen Kämpfen gesehen hatte. In einer solchen Lage und zusätzlich angesichts der Solidarität in unmittelbarer Nähe der Streikenden und der Zustimmung von 2/3 der Bevölkerung, stellt sich sofort folgende Frage: Warum hat die Regierung nicht die Polizei oder die Armee eingreifen lassen, wie sie es am Ende des Kampfes 1992 machte? Einerseits kann man sich vorstellen, daß sie unterstellte, daß die Gewerkschaften eine gewisse Kontrolle über den Kampf hätten und die Bewegung nach letzten Zugeständnissen schließlich zu Ende gehen würde, was ja auch tatsächlich zu einem

Zeitpunkt passierte, als die katastrophalsten ökonomischen Folgen noch bevorstanden. Auf der anderen Seite waren sich Regierung und Gewerkschaften bewußt, daß ein an sich schon sehr kompliziertes gewaltsames Eingreifen angesichts der beeindruckenden Anzahl der flexiblen Barrikaden nur dazu geführt hätte, die Bewegung mit ungeahnten Folgen noch zu stärken und andere ArbeiterInnen in eine aktive Solidarität mizureißen: Die Straßenbahner aus Marsaille, die den Kampf 1995/96 mit einem langen Widerhall ausklingen ließen, drohten mit sofortigem Streik, falls die Bullen zur Auflösung der Barrikaden eingriffen. Die Regierungsforderungen in den zweiseitigen Verhandlungen, vor allem aber gegenüber den Arbeitgeberverbänden, die Auseinandersetzung so schnell wie möglich zu beenden, belegen, daß die Führer aller Seiten sehr eindeutig alles vermeiden wollten, was unvorhergesehene und unkontrollierbare Situationen hervorbringen könnte.

Wie alle Kämpfe eines gewissen Ausmaßes, hat der Kampf selbst mit einem solch gemäßigten Ergebnis besonders wichtige politische Konsequenzen. Zuallererst zeigt das neue Rentenalter diese politischen Konsequenzen: Nach der Auseinandersetzung um das Rentenalter der Eisenbahner vor einem Jahr erscheint dieses Ergebnis (Rente ist mit 55 nach 25 Jahren Arbeit möglich) nicht einfach als Niederlage, sondern auch als Öffnung einer Tür, durch die sich andere hereindrängen können.
Die verschiedenen Zugeständnisse bei der Arbeitszeit, den Löhnen und der Flexibilität, sind vom gleichen Kaliber. Alles Fragen aus dem Zentrum des Produktionsprozesses: Möglicherseise sieht es so aus, als richte sich dies an die Arbeitgeber, aber in dem Moment, wo die Regierung sich gezwungen sieht, dieses Problem per Verordnung zu regeln, kann man sagen, daß der Klassenkampf dazu zwingt, der Deregulierung und dem Liberalismus ein Ende zu setzen, um den Arbeitgebern wieder strikte Regelungen für die Arbeitsbedingungen aufzuerlegen. Sicherlich hängt alles von der Anwendung dieser Vorschriften ab, ebenso von der Kontrolle und den Sanktionen seitens des Staates, aber viel mehr vom Kräfteverhältnis in den Unternehmen, das bisher zugunsten der Chefs wirkte. Möglicherweise ist dieses Kräfteverhältnis nach dem Streik durch die Routiers verändert worden. Aber eine andere weitergehende und allgemeinere politische Konsequenz ist die indirekte Einbeziehung des gesamten kapitalistischen Systems selbst. Die erzwungene Medienöffentlichkeit und die offensichtlichen Wirkungen des Streiks haben durch die Aufmerksamkeit für die Arbeitsbedingungen und erbarmungslosen Konkurrenzsituation der Unternehmen die Vorstellung von einer Gesellschaft verbreitet, in der nur der Kampf von unten den Anfang machen kann, um das ganze System selbst in Frage zu stellen.

H.S. 11/96, Redaktion "Échanges et Mouvement"

Probleme der selbständigen Arbeit in Italien

Sergio Bologna

[aus: AltreRagioni 1/92 und 2/93)

Teil I.

Mit diesem Artikel knüpfe ich an einige Überlegungen über die selbständige Arbeit an, die ich erstmals im März 1990 in Paris im Rahmen einer Seminarreihe beim Forschungsministerium vorgestellt habe.[1]

Ein erster Auslöser war meine Mitte der 80er Jahre systematisch begonnene Forschungstätigkeit im Güterverkehrsbereich (mein Interesse an dem Thema reicht allerdings in die 70er Jahre zurück),[2] durch das ich einige Arbeitssituationen der Transportarbeiter in Häfen, Lager- und Verarbeitungszentren und auf Straßen und Schiffen und die jeweiligen Branchenorganisationen kennenlernte.

Ein anderer Auslöser war meine persönliche Erfahrung als Neuling in der bunten Gruppe der selbständigen Arbeiter in der Branche der »sonstigen und unternehmensbezogenen Dienstleistungen«; und ein weiterer Auslöser war schließlich eine kurze Zusammenarbeit mit der CGIL Emilia-Romagna, bei der ich einen Blick auf eine für die »Flexibilität all'italiana« typische Region werfen konnte.[3]

Zunächst muß man sich klarmachen, daß die Welt der Kleinstfirmen (wir werden noch sehen, wie ungeeignet dieser Begriff ist) nicht zur »Schatten«-Wirtschaft oder zur »Schwarz«-Arbeit gehört (trotz zahlreicher Berührungspunkte), denn die Kleinstfirmen sind beim Finanzamt angemeldet, d.h. es gibt sie ganz offiziell.

Die einschlägigen Forschungsinstitutionen könnten den von diesem Universum produzierten Reichtum, die Art der dort geleisteten Arbeit und alle sonstigen Bestandteile dieser komplexen sozio-ökonomischen Erscheinung mühelos statistisch untersuchen, wenn sie nur wollten. Statt dessen müssen wir uns immer noch mit Schätzwerten begnügen, die das Vorurteil bestätigen, die Welt der Kleinstfirmen gehöre zur »Grauzone« des Systems und insofern zur Schattenwirtschaft.

Ich habe mich nicht beschäftigt mit den sogenannten Ausbildungsverträgen, mit den Volontären, mit den *working poor* oder mit dem Universum der Arbeiter aus Nicht-EG-Ländern, das mit Sicherheit einen Großteil der inoffiziellen Arbeit ausmacht. Paradoxerweise ist dieser Bereich gründlicher untersucht als die selbständige Arbeit italienischer Bürger, was darauf hinweist, daß die »Grauzonen« oder völlig dunklen Zonen der Klassenzusammensetzung in Italien nicht unbedingt die marginalsten sind.

Der Arbeitsmarkt in Italien wird üblicherweise in drei Sektoren unterteilt: einen öffentlichen Sektor mit sicheren Arbeitsplätzen, einen zweigeteilten privaten Sektor (einerseits die großen und mittleren Betriebe mit einem formalisierten System industrieller Beziehungen, andererseits die kleinen Familien- und Handwerksbetriebe) und schließlich einen durch Unterbeschäftigung gekennzeichneten Schattenwirtschaftssektor.[4]

Dabei wird vergessen, daß alle diese drei Sektoren in einer Flüssigkeit »schwimmen«, die aus Millionen von unzutreffenderweise als Kleinstfirmen bezeichneten selbständigen Arbeitern besteht. Über diese selbständigen Arbeiter weiß man fast nichts, höchstens und auch nur wenig über die Handwerker oder Kooperativen unter ihnen.

Sie arbeiten in der Landwirtschaft, für große und mittlere Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, viele in den (auch hochqualifizierten) Dienstleistungen, nicht so viele, aber immer mehr für die öffentliche Verwaltung und öffentliche Einrichtungen, und eine ganze Menge von ihnen arbeiten schließlich auch in den sogenannten Industrierevieren.

In bestimmten Bereichen wie dem Güter- und Personentransport macht die selbständige Arbeit einen großen, wenn nicht den überwiegenden Teil der gesamten Arbeitskraft aus.

Zwischen den Arbeitsverhältnissen, in denen die Flexibilität tarifvertraglich oder gesetzlich geregelt ist, und dem gesamten Universum der Schwarzarbeit oder »inoffiziellen« Arbeit stellt die selbständige Arbeit eine Art »zweite Ebene der Flexibilität der Arbeit« dar.

Eine korrekte Analyse der Rolle von ImmigrantInnen aus Nicht-EG-Ländern auf dem Arbeitsmarkt müßte diesen Arbeitsmarkt in seiner ganzen Komplexität miteinbeziehen. Üblicherweise wird angenommen, daß die Immigranten entweder als abhängig Beschäftigte im Privatsektor oder schwarz arbeiten, aber immer meint man, daß sie die *dirty jobs* machen.

In Wirklichkeit gibt es auch andere Einstiegsmöglichkeiten in den italienischen Arbeitsmarkt, unter anderem die selbständige Arbeit, die ja teilweise hochqualifiziert ist und sich daher für ImmigrantInnen anbietet, die im Gegensatz zur »historischen« Immigration über eine hohe Schulbildung verfügen.

Dann könnten wir auch jenen Rest von Rassismus über Bord werfen, der nach wie vor in allen menschenfreundlichen Visionen des westlichen Menschen, einschließlich der vorgeblichen »Linken«, steckt, die davon ausgehen, daß die ImmigrantInnen aus Nicht-EG-Ländern nur schmutzige und körperlich schwere Arbeiten machen könnten.

Wieviele selbständige Arbeiter gibt es in Italien? Wenn wir vorläufig von der Zahl der sogenannten »Ein-Personen-Firmen« ausgehen, um eine Größenordnung zu haben, gibt es nur einen einzigen brauchbaren Datenbestand, nämlich den von Cerved, dem Informationsinstitut der Handelskammern (Tab. 1).[5]

Diese Zahlen umfassen nur die bei der Handelskammer eingetragenen und als aktiv betrachteten Firmen; dabei handelt es sich schätzungsweise um 50 bis 55 Prozent der wirklich aktiven Firmen, da nicht alle zum Eintrag bei der Handelskammer verpflichtet sind.

Nach den Daten von Cerved sind also 68,7 Prozent der in Italien tätigen Firmen Ein-Personen-Firmen. Ihre Zahl scheint heute nach einer starken Wachstumsphase langsamer zuzunehmen, so als wäre der Markt gesättigt.

Betrachten wir jetzt die Verteilung der Ein-Personen-Unternehmen nach Tätigkeitsbereichen (Tab. 2).

Allein 43,3 Prozent der aktiven Firmen gehören zur Branche Handel und Gaststätten, die der Lizenzpflicht unterliegt und daher vermutlich vollständig in den Cerved-Daten enthalten ist. Es folgen die Baubranche mit 13,0 Prozent; Lebensmittelindustrie, Textil- und Bekleidungsindustrie und Möbelindustrie mit 12,2 Prozent; Kreditwesen und Unternehmensdienstleistungen mit 7,5 Prozent; öffentliche und private Dienstleistungen mit 6,9 Prozent; Metallbearbeitung/ Feinmechanik mit 6,8 Prozent; während der Transportbereich

Probleme der selbständigen Arbeit in Italien

Sergio Bologna

[aus: AltreRagioni 1/92 und 2/93)

Teil I.

Mit diesem Artikel knüpfe ich an einige Überlegungen über die selbständige Arbeit an, die ich erstmals im März 1990 in Paris im Rahmen einer Seminarreihe beim Forschungsministerium vorgestellt habe.[1]

Ein erster Auslöser war meine Mitte der 80er Jahre systematisch begonnene Forschungstätigkeit im Güterverkehrsbereich (mein Interesse an dem Thema reicht allerdings in die 70er Jahre zurück),[2] durch das ich einige Arbeitssituationen der Transportarbeiter in Häfen, Lager- und Verarbeitungszentren und auf Straßen und Schiffen und die jeweiligen Branchenorganisationen kennenlernte.

Ein anderer Auslöser war meine persönliche Erfahrung als Neuling in der bunten Gruppe der selbständigen Arbeiter in der Branche der »sonstigen und unternehmensbezogenen Dienstleistungen«; und ein weiterer Auslöser war schließlich eine kurze Zusammenarbeit mit der CGIL Emilia-Romagna, bei der ich einen Blick auf eine für die »Flexibilität all'italiana« typische Region werfen konnte.[3]

Zunächst muß man sich klarmachen, daß die Welt der Kleinstfirmen (wir werden noch sehen, wie ungeeignet dieser Begriff ist) nicht zur »Schatten«-Wirtschaft oder zur »Schwarz«-Arbeit gehört (trotz zahlreicher Berührungspunkte), denn die Kleinstfirmen sind beim Finanzamt angemeldet, d.h. es gibt sie ganz offiziell.

Die einschlägigen Forschungsinstitutionen könnten den von diesem Universum produzierten Reichtum, die Art der dort geleisteten Arbeit und alle sonstigen Bestandteile dieser komplexen sozio-ökonomischen Erscheinung mühelos statistisch untersuchen, wenn sie nur wollten. Statt dessen müssen wir uns immer noch mit Schätzwerten begnügen, die das Vorurteil bestätigen, die Welt der Kleinstfirmen gehöre zur »Grauzone« des Systems und insofern zur Schattenwirtschaft.

Ich habe mich nicht beschäftigt mit den sogenannten Ausbildungsverträgen, mit den Volontären, mit den *working poor* oder mit dem Universum der Arbeiter aus Nicht-EG-Ländern, das mit Sicherheit einen Großteil der inoffiziellen Arbeit ausmacht. Paradoxerweise ist dieser Bereich gründlicher untersucht als die selbständige Arbeit italienischer Bürger, was darauf hinweist, daß die »Grauzonen« oder völlig dunklen Zonen der Klassenzusammensetzung in Italien nicht unbedingt die marginalsten sind.

Der Arbeitsmarkt in Italien wird üblicherweise in drei Sektoren unterteilt: einen öffentlichen Sektor mit sicheren Arbeitsplätzen, einen zweigeteilten privaten Sektor (einerseits die großen und mittleren Betriebe mit einem formalisierten System industrieller Beziehungen, andererseits die kleinen Familien- und Handwerksbetriebe) und schließlich einen durch Unterbeschäftigung gekennzeichneten Schattenwirtschaftssektor.[4]

Dabei wird vergessen, daß alle diese drei Sektoren in einer Flüssigkeit »schwimmen«, die aus Millionen von unzutreffenderweise als Kleinstfirmen bezeichneten selbständigen Arbeitern besteht. Über diese selbständigen Arbeiter weiß man fast nichts, höchstens und auch nur wenig über die Handwerker oder Kooperativen unter ihnen.

Sie arbeiten in der Landwirtschaft, für große und mittlere Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, viele in den (auch hochqualifizierten) Dienstleistungen, nicht so viele, aber immer mehr für die öffentliche Verwaltung und öffentliche Einrichtungen, und eine ganze Menge von ihnen arbeiten schließlich auch in den sogenannten Industrierevieren.

In bestimmten Bereichen wie dem Güter- und Personentransport macht die selbständige Arbeit einen großen, wenn nicht den überwiegenden Teil der gesamten Arbeitskraft aus.

Zwischen den Arbeitsverhältnissen, in denen die Flexibilität tarifvertraglich oder gesetzlich geregelt ist, und dem gesamten Universum der Schwarzarbeit oder »inoffiziellen« Arbeit stellt die selbständige Arbeit eine Art »zweite Ebene der Flexibilität der Arbeit« dar.

Eine korrekte Analyse der Rolle von ImmigrantInnen aus Nicht-EG-Ländern auf dem Arbeitsmarkt müßte diesen Arbeitsmarkt in seiner ganzen Komplexität miteinbeziehen. Üblicherweise wird angenommen, daß die Immigranten entweder als abhängig Beschäftigte im Privatsektor oder schwarz arbeiten, aber immer meint man, daß sie die *dirty jobs* machen.

In Wirklichkeit gibt es auch andere Einstiegsmöglichkeiten in den italienischen Arbeitsmarkt, unter anderem die selbständige Arbeit, die ja teilweise hochqualifiziert ist und sich daher für ImmigrantInnen anbietet, die im Gegensatz zur »historischen« Immigration über eine hohe Schulbildung verfügen.

Dann könnten wir auch jenen Rest von Rassismus über Bord werfen, der nach wie vor in allen menschenfreundlichen Visionen des westlichen Menschen, einschließlich der vorgeblichen »Linken«, steckt, die davon ausgehen, daß die ImmigrantInnen aus Nicht-EG-Ländern nur schmutzige und körperlich schwere Arbeiten machen könnten.

Wieviele selbständige Arbeiter gibt es in Italien? Wenn wir vorläufig von der Zahl der sogenannten »Ein-Personen-Firmen« ausgehen, um eine Größenordnung zu haben, gibt es nur einen einzigen brauchbaren Datenbestand, nämlich den von Cerved, dem Informationsinstitut der Handelskammern (Tab. 1).[5]

Diese Zahlen umfassen nur die bei der Handelskammer eingetragenen und als aktiv betrachteten Firmen; dabei handelt es sich schätzungsweise um 50 bis 55 Prozent der wirklich aktiven Firmen, da nicht alle zum Eintrag bei der Handelskammer verpflichtet sind.

Nach den Daten von Cerved sind also 68,7 Prozent der in Italien tätigen Firmen Ein-Personen-Firmen. Ihre Zahl scheint heute nach einer starken Wachstumsphase langsamer zuzunehmen, so als wäre der Markt gesättigt.

Betrachten wir jetzt die Verteilung der Ein-Personen-Unternehmen nach Tätigkeitsbereichen (Tab. 2).

Allein 43,3 Prozent der aktiven Firmen gehören zur Branche Handel und Gaststätten, die der Lizenzpflicht unterliegt und daher vermutlich vollständig in den Cerved-Daten enthalten ist. Es folgen die Baubranche mit 13,0 Prozent; Lebensmittelindustrie, Textil- und Bekleidungsindustrie und Möbelindustrie mit 12,2 Prozent; Kreditwesen und Unternehmensdienstleistungen mit 7,5 Prozent; öffentliche und private Dienstleistungen mit 6,9 Prozent; Metallbearbeitung/ Feinmechanik mit 6,8 Prozent; während der Transportbereich

nur 5,5 Prozent ausmacht. Dabei ist allerdings zu bedenken, daß die allermeisten Ein-Fahrzeug-Unternehmen im Handwerk organisiert sind und gesondert eingeordnet werden. Alle anderen Bereiche liegen unter 2 Prozent.

Interessant ist die Wachstumsrate in den einzelnen Branchen: Am schnellsten entwikkeln sich die »Unternehmensdienstleistungen«, am langsamsten der Transportsektor, woran sich auf jeden Fall schon eine starke Sättigung zeigt.

Es lohnt sich, sich Verteilung nach Tätigkeitszweigen in drei besonders entwickelten Regionen anzusehen, nämlich in der Lombardei, im Veneto und in der Emilia-Romagna. Obwohl der Handel hier ein paar Prozentpunkte höher liegt als im Landesdurchschnitt, nämlich bei 45 Prozent, fällt vor allem die Bedeutung der Bereiche ins Auge, die mit typisch italienischen Produktionszyklen wie der Metall-, Textil- und Bekleidungs-, Möbel-, Lebensmittelindustrie usw. zusammenhängen (Tab. 3).

Bei der Verteilung der Ein-Personen-Firmen im Land fällt auf, daß sie in den entwickeltsten Regionen wie der Lombardei konzentriert sind; allein in der Provinz Mailand gibt es ungefähr genauso viele Ein-Personen-Firmen wie in der ganzen Emilia-Romagna. (Tab. 4)

Das niedrigste Wachstum (Verhältnis zwischen Gründungs- und Schließungsrate bei Firmen) fand sich in der Emilia-Romagna, der Toskana und der Lombardei, das höchste dagegen in der Basilicata und den Abruzzen.

So wenig wir über das Universum der Ein-Personen-Firmen wissen, können wir doch die Hypothese formulieren, daß viele »selbständige Arbeiter« einfache Aufgaben fern von der Produktionseinheit ausüben, die diese in Auftrag gegeben hat, daß ihr Lohn sich in den Rechnungen darstellt, die sie je nach geleisteter Arbeit in unterschiedlichen Abständen ausstellen, und daß die Auftraggeber ihnen immer härtere Bedingungen diktieren.

Diejenigen, die diese Arbeiten machen, sind nicht nur in den jeweiligen Branchen wie der Lebensmittel-, Metall- oder Textilindustrie usw. registriert, sondern auch im Bereich »Dienstleistungen für Unternehmen« oder »sonstige Dienstleistungen«. In Wirklichkeit sind sie weniger Ein-Personen-Firmen als vielmehr Arbeitnehmer, Erben des alten »Massenarbeiters«. Sie stellen einen Großteil der Beschäftigten im vernetzten Unternehmen dar, das Rohmaterial des hochflexiblen Systems, das gesellschaftliche Terrain der Dezentralisierung.

Wenn es 2,5 Millionen aktive Ein-Personen-Firmen gibt, wenn Cerved 50 Prozent der geschätzten Gesamtzahl registriert hat und wenn ungefähr ein Drittel der eingetragenen und wahrscheinlich noch ein größerer Teil der nicht registrierten Ein-Personen-Firmen (da die lizenzpflichtigen Sektoren alle in den Cerved-Daten enthalten sind) aus den Bereichen besteht, in denen sich zusammengenommen die Beschäftigten des vernetzten Unternehmens konzentrieren, gibt es folglich ein Heer von ungefähr zweieinhalb, vielleicht drei Millionen Menschen, das einen ersten wichtigen Bestandteil der »selbständigen Arbeit« darstellt.

Aber nicht genug: dazu kommen noch die Handwerksfirmen, von denen es 1988 nach einer später leider nicht mehr aktualisierten Cerved-Umfrage 1 385 116 gab. Davon waren 703 506 nach 1980 gegründet wurden. Nur 2 111 hatten die Form von Kooperativen oder Konsortien (Tab. 5).[6]

Wie leicht zu merken ist, sind die Daten in Tabelle 5 etwas problematisch, was die Zahl der Beschäftigten angeht, die in einigen regionalen Fällen niedriger ist als die der Handwerksfirmen. Diese Zahlen beziehen sich auf die »offiziell« Beschäftigten. Diskrepanzen bedeuten, daß die Firmen keine Angaben über ihre Beschäftigten gemacht haben. Es gibt

also 1 680 275 offiziell Beschäftigte, davon ungefähr 20 Prozent Frauen. Vermutlich ist die Zahl der im Handwerk Beschäftigten viel höher, wenn man die Firmeninhaber, die abhängig Beschäftigten, die Auszubildenden usw. mitrechnet, auch wenn die Schätzungen einiger Branchenverbände überzogen scheinen, die von 10 Millionen Beschäftigten im Handwerk sprechen.

Das Merkmal des Handwerksbetriebs ist gemäß juristischer Definition, daß der Firmeninhaber selbst arbeitet, und nicht hauptsächlich die Arbeit von anderen organisiert.

Der Handwerksbetrieb gehört daher ganz und gar zur Welt der Arbeit und besonders der hochqualifizierten Handarbeit. Dadurch, daß er, wie sich auch an der zahlenmäßigen Zunahme im Verlauf der letzten zehn Jahre in Italien ablesen läßt, in die postfordistische Produktionsweise einbezogen worden ist, ist er ein wesentlicher Bestandteil der Industriearbeiterschaft der vernetzten Fabrik geworden, was sich auch an der Beschäftigtenstruktur der Industrieregionen ablesen läßt. Die Provinzen mit dem höchsten Handwerkeranteil sind nicht zufällig Vicenza und Modena. Dies waren die Zentren des neuen Booms der Leichtindustrie- und der flexiblen Spezialisierung. Den Handwerker des frühindustriellen Zyklus hat also der Handwerker des postfordistischen (aber nicht postindustriellen) Zyklus abgelöst (Tab. 6).

Zu den zweieinhalb Millionen Kleinstfirmen muß man also die Millionen von Handwerker-Arbeitern hinzuzählen. Dann ergibt sich, daß das Heer der direkt produktiven selbständigen Arbeit zwischen fünf und sieben Millionen Menschen zählt. Diese Schätzung wurde auch schon mehrmals vom Leiter des italienischen statistischen Zentralamtes bestätigt. Diese Zahl ist beeindruckend, und dennoch findet sich im Tagungsbericht des zuletzt im Oktober 1991 in Bergamo abgehaltenen 6. Kongresses des italienischen Arbeitswissenschaftlerverbandes keine Spur von den Problemen der selbständigen Arbeit in diesem Land.

Selbständige Arbeit oder Kleinstfirma?

Kann man den selbständigen Arbeiter wirklich als Ein-Personen-Unternehmen bezeichnen? Versteckt sich in dem Wort »Unternehmen« nicht in Wirklichkeit eine verworrene Ideologie?

Sehen wir uns einmal drei Faktoren an, die ein Unternehmen ausmachen: das investierte Kapital, die Selbständigkeit auf dem Markt und die Qualität der Produktion und/oder Dienstleistung, und vergleichen wir sie mit einigen Formen der selbständigen Arbeit, wobei es uns weniger um die traditionellen (wie Bewirtung, Handel und Einzelhandel) als um die für die »postfordistische« Periode typischen gehen soll.

Man könnte meinen, daß das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein einer Kapitalinvestition den eigentlichen Unterschied zwischen »Unternehmen« und und selbständiger Arbeit darstellt. Nehmen wir zum Beispiel den Lastwagenfahrer mit eigenem LKW.[7]

In diesem Fall könnte man den Begriff »Kleinstunternehmen« (in diesem besonderen Fall auch »Handwerksbetrieb mit einem Fahrzeug« genannt) mit dem sehr hohen Verhältnis zwischen Arbeitskraft und Kapital rechtfertigen. Ein LKW kostet mindestens 200 Millionen

Lire (200 000 DM) plus mindestens 4 bis 5 Millionen Lire (4 000 bis 5 000 DM) Unterhalt im Jahr.

Hier handelt es sich um ein ziemlich hohes Verhältnis zwischen fixem und variablem Kapital, wie das gute Karlchen sagte, aber dadurch sind diese Arbeiter weder selbständig am Markt noch beruht ihre Arbeit im wesentlichen auf etwas anderem als körperlicher Anstrengung.

Was die Selbständigkeit am Markt anbetrifft, hat diese Art von Arbeitern ein ähnliches Verhältnis zu Vermittlungsagenturen wie eine Haushaltshilfen oder ein Fotomodell, bei denen der Kapitaleinsatz gleich null ist.

Falls es solchen selbständigen Transporteuren mit eigenem schwerem LKW oder eigener Zugmaschine für Auflieger (die auch ca. 200 Millionen kostet) gelingt, auf der Basis von Abmachungen oder Jahresverträgen ein festes Verhältnis mit einem großen Versender (Produktions- oder Speditionsfirma) einzugehen, ähneln sie eher abhängigen Arbeitern, mit dem Unterschied bei der Bezahlung, daß sie keinen Monatslohn bekommen, sondern stattdessen eine monatliche Rechnung ausstellen, deren fixe Bestandteile (z.B. der Kilometertarif) am Jahresanfang festgelegt werden. Sie sind nicht versichert, sie haben keine vorher festgelegte Mindest- und Höchstarbeitszeit, und außerdem tragen sie die gesamten Instandhaltungslasten der Maschinerie. Bei den Eigentümern von Lieferwagen (die den Löwenanteil der in Italien verkehrenden gewerblichen Fahrzeuge stellen) findet die Bezahlung häufig »tageweise« statt, wie bei den Kurierfahrern, die nicht selten ein rein mündliches Arbeitsverhältnis zum Auftraggeber haben.

Das System, sich zu Kooperativen und Konsortien zusammenzuschließen, hat das Problem der Selbständigkeit am Markt nur teilweise gelöst und höchstens dazu geführt, daß ihre Lage mehr jener von abhängigen Arbeitern ähnelt.

In den Kooperativen schließen sich mehrere Kleinstunternehmen zusammen: Jeder Handwerker ist Fahrzeugbesitzer und besitzt die Genehmigung, Transporte von Gegenständen auf Rechnung Dritter durchzuführen, wobei die Leitung der Kooperative die Festlegung der Transportpreise und die Verteilung der Arbeitsaufträge übernimmt. Wo hier die Selbständigkeit der Kleinstfirma am Markt liegen soll, ist völlig unklar. Die Beziehung, die hier entsteht, entspricht einem abhängigen Arbeitsverhältnis. Die Leitung der Kooperative ist zum großen Teil Arbeitgeberin und zum kleineren Teil Vermittlerin. Dagegen hat die Kooperative mit ungeteiltem Fahrzeug- und/oder Genehmigungsbesitz ganz klar die Arbeitgeberrolle inne.

Anders ist es bei den Konsortien: Hier schließen sich verschiedene Kleinstfirmen auf der Basis von viel weniger strengen und bindenden Regeln als in den Kooperativen zusammen, so daß das Konsortium hauptsächlich Vermittler und in geringerem Maß Arbeitgeber ist und insofern die relative Selbständigkeit der Handwerksfirma oder der Kleinstfirma mit einem Fahrzeug eher gewährleistet ist.

Wir befinden uns also in einem Bereich, wo sich keine »Unternehmenskultur« erkennen läßt, weil es um Subjekte geht, deren Selbständigkeit auf dem Markt wenig mit dem Begriff »Unternehmen«, d.h. mit einem organisierten, multifunktionalen Gebilde zu tun hat und viel mit der »Kultur der Arbeit«, der regulären wie der irregulären.

Der LKW-Fahrer, der in der Kneipe neben dem Großmarkt auf den Telefonanruf der Agentur wartet, die ihm die Rückfracht für sein leeres Fahrzeug besorgen soll, ist keine be-

sondere Art von Firma, sondern höchstens eine moderne Version des Stauers, der Anfang des Jahrhunderts in den Hafenkneipen darauf wartete, daß der Vorarbeiter ihn aufrief. Der Unterschied besteht darin, daß das Arbeitsmittel des Stauers von damals ein Haken war, der vier Lire kostete, und das Arbeitsmittel des modernen LKW-Fahrers ein Fahrzeug ist, das 200 Millionen kostet. Ihn »Unternehmer« zu nennen, ist ein ideologisch hoch aufgeladener semantischer Trick.

Wenn man sich statt mit juristisch-administrativen Formulierungen mit den *ökonomischen* Beziehungen zwischen der Ein-Fahrzeug-Kleinstfirma und dem Markt und den *gesellschaftlichen* Beziehungen zwischen ihm und dem Universum seiner Arbeit- bzw. Auftraggeber beschäftigt, dann erweist sich der Begriff »Unternehmen« wahrlich als ungeeignet und in gewisser Hinsicht als grotesk.

Ähnliche Bedingungen wie die Transporteure können wir bei den Handwerkern der Industriereviere finden, die als Subunternehmer mit hochmodernen Maschinen für die Metall-, Textil- und Bekleidungs-, holzverarbeitende und Möbelindustrie usw. arbeiten.

Die Umstände des Erwerbs der Maschinerie, d.h. die Investition in fixes Kapital, mögen ähnlich sein, etwa daß die Maschinerie (oder das Fahrzeug) über die Rechnung für die Arbeitsleistung bezahlt wird. Aber der große Unterschied scheint darin zu liegen, daß einerseits eine spezialisierte Maschine und andrerseits ein multifunktionales Fahrzeug benutzt wird, so daß der Transporteur auf dem Markt »selbständiger« erscheint, einfach weil er in ein flexibleres Werkzeug investiert hat, mit dem er mehr Kunden aus verschiedenen Bereichen bedienen kann als jemand, der zum Beispiel an einer numerisch gesteuerten Metallbearbeitungs- oder Stoffzuschneidemaschine arbeitet, dessen Kunden auf seinen besonderen Tätigkeitsbereich beschränkt sind.

Wenn wir den Transportsektor aus der Nähe analysieren, stellt sich heraus, daß er in Wirklichkeit viel spezialisierter ist, als man gemeinhin glaubt. Der Bereich ist stark in spezielle Segmente gegliedert und spezialisiert sich zunehmend innerhalb eines jeden Segments, so daß die Fahrzeuge immer weniger »universelle« und immer mehr spezifische Arbeitsmittel sind. Außerdem braucht der Transporteur eine Lizenz, die in Italien Kontingentierungsvorschriften unterliegt (die Fahrer leichter Fahrzeuge sind davon befreit, daher gibt es so viele Lieferwagen, die wie gesagt die große Mehrheit der in Italien zugelassenen gewerblichen Fahrzeuge darstellen).

Versuchen wir jetzt einmal, das Werkzeug des selbständigen Transporteurs mit einem anderen Werkzeug zu vergleichen, das ebenfalls als »universell« gilt: dem PC. Auch bei einem besonders leistungsfähigen, auf Computer Aided Design oder auf Graphik-Funktionen ausgelegten PC lassen sich die für eine Informatik-Kleinfirma notwendigen Investitionen in Maschinen einschließlich Software nicht mit denen eines selbständigen Transporteurs vergleichen.

Daß viel Kapital in Maschinerie investiert wurde, scheint also nicht auszureichen, um einen selbständigen Arbeiter auf dem Markt selbständig zu machen.

Entscheidender scheint die Unterscheidung zwischen selbständigem Arbeiter mit einem Kunden und selbständigem Arbeiter mit mehreren Kunden zu sein. Der Arbeiter mit einem Kunden ist hat eine feste oder langfristige Beziehung zu einem einzigen Auftraggeber wie z.B. ein Ingenieur, der in Frührente gegangen ist und für seinen alten Arbeitgeber weiter dieselbe Tätigkeit wie früher ausübt, oder jemand, der in seiner Heimwerkstatt auf einer

Textilmaschine im Auftrag für Max Mara arbeitet, oder ein Physiotherapeut, der die Kranken einer einzigen Klinik betreut, oder ein Van-Carrier-Fahrer, der die Container einer Großreederei stapelt.

Sie sind nichts anderes als *aus dem Lohnverhältnis* entlassene Arbeiter. Sie setzen sich nicht selbständig ins Verhältnis zu einem Markt mit mehreren Kunden. Sie sind aber nicht *aus dem Taylorismus* entlassen, da sie streng festgelegte dienstliche Zeiten und Verfahrensweisen einhalten müssen. Obwohl sie also die Form der Kleinstfirma tragen, sind sie in Wirklichkeit der neue Massenarbeiter des vernetzten Unternehmens.[8]

Der selbständige Arbeiter mit mehreren Kunden schafft sich selbst seinen eigenen Markt und muß daher zwangsläufig Zeit und Geld investieren, um sich Kunden zu suchen. Damit ist aber nicht gesagt, daß er viel selbständiger ist als der Arbeiter mit einem Kunden, da er – hier hilft wieder das Beispiel der Transporteure – oft *nur zu einem Vermittler* Beziehungen hat (man denke dabei auch an die Subunternehmer aus Prato, die nur zu einem Bekleidungshersteller Beziehungen haben), eben um die Kosten der Kundenakquisition zu senken.

Dennoch ist die Unterscheidung zwischen einem und mit mehreren Kunden schon eher ein Unterscheidungskriterium zwischen Kleinstfirma und selbständiger Arbeit.

Die hier zur Diskussion gestellten Beobachtungen sollen unterstreichen, wie grundlegend wichtig es ist, *herauszufinden, welche Art von Tätigkeiten und welcher Typ von Beziehungen zum Auftraggeber* die Situation des selbständigen Arbeiters in Italien charakterisieren. Solange wir nicht über zufriedenstellende qualitative Untersuchungen zu diesen beiden Punkten verfügen, werden wir die gesellschaftliche und ökonomische Funktion der sogenannten Kleinstfirmen und der damit zusammenhängenden Formen selbständiger Arbeit nie begreifen.

Diese Fragen immer nur auf der Basis des Zivilrechts und von der Rechtsform des Unternehmens beantworten zu wollen, d.h. *sich auf ein Rechts- und Verwaltungswissen zurückzuziehen*, ist gleichbedeutend mit der Weigerung, zu begreifen, welche Rolle die selbständige Arbeit historisch in der postfordistischen Epoche spielt. Tatsächlich sind die in der Rechts- und Verwaltungsliteratur gebräuchlichen Definitionen voll von Zweideutigkeiten und Widersprüchen.

In dem kürzlich veröffentlichten Handbuch *Professionisti e lavoratori autonomi* von De Franceschi und Sibilia, das bei der Erledigung von Steuererklärung und Buchführung helfen soll, wird die selbständige Arbeit den im Berufsregister (artt. 2222-2228, 2229-2238, titolo III, libro V, Codice Civile {Zivilgesetzbuch}) erfaßten intellektuellen freien Berufen zugeordnet.[9]

Das Zivilgesetzbuch definiert den selbständigen Arbeiter im Gegensatz zum abhängig beschäftigten Arbeiter und zum Unternehmer. Gemäß Artikel 2222 liegt selbständige Arbeit vor, »wenn eine Person sich verpflichtet, gegen Vergütung eine Arbeit oder eine Dienstleistung mit vorwiegend eigener Arbeit und ohne abhängige Bindung an den Auftraggeber auszuführen«.

Die Tatsache, daß die erbrachte Leistung im wesentlichen aus einer Werkleistung besteht, stellt das Problem des Materialeinsatzes; laut Autoren »darf das eingesetzte Material nicht die erbrachte Dienstleistung überwiegen«. Dabei ist aber nicht klar, ob unter »eingesetztem Material« – wie es logisch wäre – auch das notwendige Werkzeug, d.h. die Maschinerie verstanden wird oder nicht. Wenn man bei dem von uns untersuchten LKW-Fahrer

unter dem eingesetzten Material das Fahrzeug versteht, läßt sich schwer sagen, ob bei der erbrachten Werkleistung mehr die Arbeit oder das Material zählt.

»Der Umstand, der den Unternehmer eindeutig vom selbständigen Arbeiter unterscheidet«, ist für De Franceschi und Sibilia, »daß die Tätigkeit des ersteren darin besteht, die Arbeit Dritter zu organisieren, während letzterer das geforderte Werk oder die geforderte Dienstleistung mit eigener Tätigkeit vollbringt«.

Aus dieser Definition ergibt sich recht deutlich der Widerspruch, der dem Begriff »Ein-Personen-Unternehmen« innewohnt. Wenn wir ihn als eine Form bezeichnen, in der Unternehmer und Leistungserbringer dieselbe Person sind, dann gilt die soeben formulierte Definition des selbständigen Arbeiters nichts mehr, oder kann man dann kaum noch sagen, welche Definition zweideutiger ist: »Ein-Personen-Unternehmen« oder »selbständiger Arbeiter«.

Ebenso eindeutig scheint den Autoren die Gegenüberstellung mit dem abhängigen Arbeiter, insofern der selbständige Arbeiter sich »nach den technischen Kriterien, die er für die Erreichung eines bestimmten Ergebnisses am geeignetsten erachtet, in seiner Tätigkeit selbst organisiert«. Daraus soll sich »eine gewisse Selbständigkeit« ableiten, da er »das Risiko tragen muß, das zuvor festgelegte Ziel zu erreichen« (»Unternehmerrisiko«).

Zur Stützung dieser Interpretation führen sie die Definition aus einem der angesehensten Kommentare zum Zivilrecht an, nach der »das selbständige Arbeitsverhältnis in allen Fällen eintritt, in denen dem Arbeitenden nicht von vornherein eine festgelegte Vergütung garantiert ist und er persönlich für die Erreichung des zuvor festgelegten Ergebnisses verantwortlich ist: Tatsächlich gestaltet sich die Vergütung bei der selbständigen Arbeit derart, daß das überwiegende Risiko aus der Schwierigkeit der Arbeit vom Leistungserbringer zu tragen ist«.

Nebenbei fügen sie hinzu, die Selbständigkeit sei nicht »absolut, da es verschiedenartige Einschränkungen gäbe, nicht zuletzt die vom Auftraggeber gesetzten«.

Vielleicht passen diese Definitionen auf die selbständige Arbeit traditionellen Typs wie im Handel, in der Gastronomie oder im Einzelhandel, aber angesichts der tiefgreifenden Veränderungen der Arbeit durch die postfordistische Produktionsweise, vor allem durch die gegenwärtige Jagd nach der »totalen Qualität«, angesichts der immer strengeren Auflagen der Auftraggeber an die selbständigen Arbeiter löst sich die Vorstellung von der Selbstorganisation der Arbeit in nichts auf.

Um zum Straßentransport zurückzukehren: Wenn wir bedenken, daß es mit der Einführung von neuen Informationstechnologien möglich sein wird, die LKW-Fahrer auf ihren Touren in Echtzeit zu verfolgen und zu kontrollieren, und daß sie auch den laufenden Anweisungen der Streckenoptimierungsprogramme werden folgen müssen (noch unentwickelte Formen dieser Kontrollpraktiken sind schon in der Distributionslogistik der großen Unternehmen im Einsatz), dann sieht es so aus, als wäre die Selbständigkeit im Sinne der Möglichkeit, die eigene Arbeit unabhängig zu organisieren, eine aussterbende Situation.

Ausgehend von der Erfahrung im Forschungsfeld und der verfügbaren Literatur – zum Beispiel zum Phänomen der Auftragsarbeit in den Industrierevieren – läßt sich m.E. die Hypothese formulieren, daß die gesellschaftliche und produktive Funktion der selbständigen Arbeit sich nicht sehr von der des Massenarbeiters in der fordistischen Epoche unter-

scheidet, d.h. von der Ausführung einfacher Aufgaben innerhalb einer vorbestimmten Organisation des Arbeitsprozesses.

Wirklichkeitsnäher ließe sich die selbständige Arbeit als Arbeit definieren, bei welcher *der Arbeitleistende alle aus dem Arbeitsverhältnis rührenden Risiken auf sich nimmt: das Risiko seiner persönlichen Unversehrtheit, das Risiko des Maschinenausfalls, das Risiko der Nichtbezahlung seines Arbeitsentgelts wegen Unzufriedenheit des Auftraggebers.*

Das ist eine gesellschaftlichen Abhängigkeitssituation, die uns in die frühindustrielle Epoche zurückversetzt; unsere Gesellschaft nähert sich einem Grad von Arbeitsunsicherheit, der hundert Jahre politischer und gesellschaftlicher Geschichte des Westens und damit hundert Jahre Geschichte der Demokratie zunichte machen wird.

Der Neoliberalismus der 80er Jahre hat einen Großteil der produktiven Arbeit und der intellektuell hochqualifizierten Arbeit wieder in diese Abhängigkeitssituation gebracht. Das geschah aber, abgesehen von einigen Sonderfällen wie Italien, nicht mit Gewalt oder durch den Umsturz der Institutionen, sondern ausgehend von einem neuen *gesellschaftlichen Kompromiß*: Die selbständige Arbeit konnte über einen Anteil der zirkulierenden Liquidität (ich ziehe diesen Begriff dem Begriff »Einkommen« vor) verfügen, der ihr ein befriedigendes Konsumniveau erlaubte – das teilweise viel höherer war als das der abhängigen Arbeit, so daß ein Statussprung stattfand.[10]

Der Begriff der »Verfügbarkeit von Liquidität« ist grundlegend, um zu verstehen, wie die selbständige Arbeit funktioniert und was für Widersprüche scheinbar darin stecken.

Wenn wir noch einmal den selbständigen LKW-Fahrer nehmen und sein Einkommen auf der Basis des Nettogewinns berechnen, der seinem Kleinstunternehmen am Jahresende verbleibt, werden wir kaum etwas auf der Aktivseite finden: so wenig, daß viele sich inzwischen – in den letzten Jahren sind die realen Tarife durch die äußerst starke Konkurrenz zwischen den Fuhr-Subunternehmen gesunken – fragen, was die selbständigen LKW-Fahrer abgesehen vom wirtschaftlichen Kalkül dazu bringt, ihrem Beruf treu zu bleiben.

Unter anderem muß man bedenken, daß diese selbständigen Arbeiter oder Handwerker, oder wie auch immer man sie nennt, über eine völlig andere Liquidität verfügen als ein abhängiger Arbeiter, wenn man bedenkt, daß die Bezahlung für eine einzige Langstreckentour dem Monatslohn eines Industriearbeiters in Lohngruppe 3 entspricht.

Lassen wir vorläufig das Problem außen vor, wie viele Arbeitsstunden eine einzige Tour bedeuten, und konzentrieren wir uns zunächst auf die Verfügbarkeit von Liquidität in diesem Beruf, sowohl wegen der hohen Betriebskosten als auch wegen des hohen Unsicherheitsfaktors in diesem Gewerbe als auch wegen des getätigten Umsatzes. Aber dieser hohen Liquidität stehen am Jahresende ziemlich magere Reingewinne und manchmal sogar Verluste gegenüber.

Die unechte Tertiarisierung

Das Fehlen von systematischen Analysen zur *Qualität der Arbeit* im Kleinstbetrieb und das Wirrwar von Vorstellungen hinsichtlich der Art der *gesellschaftlichen Beziehungen*, in deren Rahmen die selbständige Arbeit stattfindet, haben zu einer Reihe von Mißverständnis-

sen geführt, die wiederum zur Grundlage von Ideologien und Allgemeinplätze geworden sind.

Ein solche Mißverständnis betrifft das Problem der *Tertiarisierung* des ökonomischen Systems: Niemand kann leugnen, daß die Beschäftigtenzahl in der Landwirtschaft und im Verarbeitungssektor im Vergleich zum Dienstleistungssektor stark zurückgegangen ist. Das ist ein sekulärer Trend: Die Vereinigten Staaten hatten das Stadium einer überwiegend tertiären Wirtschaft schon zur Zeit der Weltwirtschaftskrise erreicht.

Ohne jetzt genauer auf die Arbeitsstatistiken in den USA der 30er Jahre einzugehen, muß man sich m.E. allerdings fragen, ob der Begriff »Dienstleistungssektor« in einer Zeit des Postfordismus und des »vernetzten« Unternehmens wirklich so klar ist, wie er scheint, oder ob man ihn nicht einer sorgfältigen Überprüfung unterziehen muß.

Ich vertrete die These, daß die Gesamtgröße »Tertiärsektor« teilweise eine statistische Illusion ist.

Um bei unserem Beispiel zu bleiben: Ein Teil der Tätigkeiten der Kleinstfirmen stellt sich als Fortführung einer abhängigen Arbeit an einem anderen Ort als der auftraggebenden Produktionseinheit dar. Der Verwaltungsangestellte eines Süßwarenbetriebs oder der Software-Ingenieur einer Maschinenbaufirma, die dieselbe Arbeit wie vorher für dieselbe Firma fortführen, allerdings formal nicht mehr als abhängige Beschäftigte, sondern als Berater oder als in der Sparte »Unternehmensdienstleistungen« registrierte Kleinstfirmen: Gehören sie zum Dienstleistungssektor oder nicht vielmehr zum Verarbeitenden Sektor?

Wieviele direkte Produktionstätigkeiten gelten heute als »Dienstleistungstätigkeiten«, nur weil sie im Rahmen der typischen postfordistischen Beziehungen selbständiger Arbeit stattfinden? Wieviele Dienstleistungsfirmen sind in Wirklichkeit *Subunternehmer* des Verarbeitenden Sektors?

Die größte Verwirrung gibt es wiederum im Gütertransport: Ist er eine Industrie oder eine Dienstleistung? Der gute Karl Marx hatte keine Zweifel, daß er eine Industrie ist. Vielleicht können sich alle auf die Definition von Michel Savy, Professor an der École des Ponts in Paris einigen: Er ist eine Industrie, die als Dienstleistung erscheint.[11]

Arbeitszeiten in den Industrierevieren und im Straßentransport

Obwohl die in den letzten fünfzehn Jahren produzierte Literatur über die Industriereviere eindrucksvoll ist, gibt es nur wenige Studien, die sich mit dem Problem der Arbeitsbedingungen auseinandergesetzt haben - die allermeisten beschäftigen sich mit der Organisationsform des Unternehmens, aus der Sicht des Betriebswirtschaftlers oder des Unternehmenshistorikers.

Einer Untersuchung von Nomisma (1989) über Prato sind nützliche Informationen über die Arbeitsorganisation im Textil- und Bekleidungssektor zu entnehmen: Die Aufteilung der an die Subunternehmer vergebenen Arbeitspartien hat die Maschinenleerlaufzeiten um 50 bis 130 Prozent erhöht, so daß die vertraglichen Tarife um 30 Prozent gesunken sind.[12]

Die Handwerker sind gezwungen, bis zu 16 Stunden am Tag zu arbeiten, 3 bis 5 davon brauchen sie allein für den Transport der Waren (je kleiner die Partien sind, desto öfter müssen sie fahren, um das Rohmaterial abzuholen und das fertige Produkt abzuliefern). Das hat

das Revier nicht vor der Krise gerettet: Von den 16 839 Firmen, die 1985 in Prato ansässig waren, gab es 1991 noch 11 894, davon waren 80 Prozent Handwerksbetriebe.

Die eigentliche Verarbeitungszeit macht nur 5 Prozent des Gesamtzyklus aus. In den restlichen 95 Prozent liegt die Ware beim Auftraggeber im Lager oder in der Maschine oder im LKW oder Lieferwagen.

Nach einer anderen Untersuchung von 1988 zum Wirkereisektor von Carpi, wo zur Zeit der Untersuchung etwa 4300 Unternehmen tätig waren, der größte Teil von ihnen Sub-Lieferanten (85 Prozent von ihnen hatten feste Beziehungen mit den Auftraggebern), führt die dezentralisierte Produktionsorganisation dazu, daß bei den kleinen Handwerksfirmen die Transportkosten 2 bis 10 Prozent der Gesamtkosten ausmachen. Um mit der japanischen Konkurrenz fertigzuwerden, haben sich die Handwerker-Subunternehmer auf Fertigmode [pronto-moda] spezialisiert, bei der bestehende Modelle kopiert werden. Alles hängt von der Schnelligkeit ab, mit der sie Aufträge erledigen, wobei der Arbeitszyklus insgesamt höchstens 20 bis 60 Tage dauern darf.[13]

Produziert wird auf Bestellung und *just in time*, d.h. daß der Handwerker nicht nur die Arbeit so schnell wie möglich erledigen, sondern auch die Ware zu einer festgelegten Zeit abliefern muß, damit sie direkt komplettiert oder vermarktet werden kann. Daher werden tägliche Arbeitszeiten von 16 Stunden zur Norm. Die Studie gibt die Daten verschiedener Untersuchungen wieder, laut denen in der zweiten Hälfte der 80er Jahre die Handwerker im Wirkereisektor durchschnittlich 2428 und die Weber 2817 Stunden im Jahr arbeiteten, und zitiert das Urteil einer staatlich geförderten Untersuchung, die Handwerker seien bereit, »lange Arbeitszeiten in Kauf zu nehmen, *fast unbegrenzt, manchmal auch an Sonn- und Feiertagen*« (Hervorhebung von mir).

Die Länge der Arbeitszeit der LKW-Fahrer ist sprichwörtlich. Trotzdem herrschte in den 80er Jahren ein derart tiefgreifendes Desinteresse am Phänomen »Arbeit«, vor allem in der sogenannten »Linken«, daß niemand je versucht hat, eine umfassende Untersuchung über die Arbeitsbedingungen der LKW-Fahrer durchzuführen, trotz der Milliarden, die der CNR {Staatlicher Forschungsausschuß} und andere öffentliche Einrichtungen ausgegeben haben, um die Untersuchungen zum Generalverkehrsplan {Piano generale dei trasporti} zu finanzieren.

Eine Ausnahme bildet die 1988 – leider nur mit einer kleinen Stichprobe – durchgeführte Untersuchung des Istituto Italiano di Medicina Sociale über Berufskrankheiten bei selbständigen LKW-Fahrern. Die Untersuchung wurde geleitet von Giovanni Berlinguer und gefördert vom Handwerker-Arbeitgeberverband Epasa.[14]

Die festgestellte Durchschnittsarbeitszeit betrug 12 ½ Stunden am Tag, die Standardabweichung 5 Stunden 52 Minuten. Gut 20 Prozent der Befragten gaben an, 16 oder mehr Stunden zu arbeiten.

Diese Daten werden bestätigt durch verschiedene ausländische Untersuchungen: eine Untersuchung von Patrick Hamelin (1987), nach der 74 Prozent der Fahrer einen Arbeitstag von 12 Stunden oder mehr haben[15]; eine Untersuchung der EWG über 650 TIR-Fahrer (1988), bei der sich ein durchschnittlicher Arbeitstag von 14 ½ Stunden ergab[16]; eine INRETS-Untersuchung über Zugmaschinenfahrer im Containerverkehr von Patrick Nierat (1989) ergab einen Durchschnittsarbeitstag von 13 Stunden und 11 Minuten.[17]

Der Mythos von der »immateriellen Arbeit«

Im Zeitraum von Juli 1991 bis April 1992 hat die Tageszeitung »Il Sole - 24 Ore« eine Untersuchung über 60 italienische Industriereviere veröffentlicht, aus der trotz der journalistischen Grenzen hervorging, welch tiefgreifende Veränderung sich in den letzten Jahren vollzogen hat: das Ende einiger Reviere und der Niedergang einer Produktionsweise, die bei ihren Ideologen so viel Begeisterung hervorgerufen hatte.

Trotzdem wird in etwa 40 Revieren weiter nach dem in den Untersuchungen über Prato und Carpi beschriebenen Schema gearbeitet, und logischerweise läßt sich annehmen, daß sich die Arbeitsbedingungen nicht verbessert haben: im Gegenteil.

Eine kürzlich (Oktober 1991 - März 1992) bei den Transport- und Logistikverantwortlichen einiger großer Unternehmen durchgeführte Untersuchung hat ans Licht gebracht, daß den Auftraggebern völlig bewußt ist, daß die Arbeitszeiten ihrer Transport-Subunternehmer zwischen 12 und 16 Stunden täglich liegen.[18]

All das bestätigt die Hypothese, daß die *Verlängerung des Arbeitstages* zu den grundlegenden Merkmalen der Verbreitung der selbständigen Arbeit gehört.

Das gilt nicht nur für die stark von körperlicher Anstrengung, Handarbeit und die Bedienung von industrieller Maschinerie geprägte, sondern auch für die die intellektuell hochqualifizierte selbständige Arbeit, über die es leider noch nicht so viele Untersuchungen gibt (siehe verschiedene diesbezügliche Fallstudien zum Raum San Francisco im Buch der amerikanischen Soziologin Beverly Lozano).[19]

Angesichts der Bedeutung der selbständigen Arbeit in Italien, der in diesem Bereich üblichen Arbeitszeiten und der Qualität der ausgeführten Tätigkeiten ist die Oberflächlichkeit bestürzend, mit der gewisse Theoretiker vom »linken« Flügel des kommunistischen Lagers den Postfordismus in Italien analysiert und damit stark das Denken des PDS-Umfeldes, der CGIL und der Lega Ambiente beeinflußt haben.

Eine gewichtige Rolle unter ihnen spielt Pietro Barcellona. Dr. Barcellona, früher Mitglied des Obersten Richterrates [Consiglio Superiore della Magistratura] und heute Universitätsprofessor, hat in seinen Schriften die These aufgestellt, daß die Krise der liberalbürgerlichen Systeme und des realen Sozialismus herrühre

a) aus der Veränderung in der Struktur der Bedürfnisse, die immer »immaterieller« geworden seien (Lebensqualität, zwischenmenschliche Beziehungen),

b) aus dem starken Rückgang der direkten und »körperlichen« Ausbeutung in der Fabrik, die durch das »telematische Kommando aus der Distanz« ersetzt worden sei.

Laut Dr. Barcellona soll sich die Arbeit von den Fesseln des »Bedürfnisses« und der »Körperlichkeit« befreit und stattdessen die ätherische Immaterialität informatischer, multifunktionaler Beziehungen gewonnen haben. Die Grenzen der Demokratie sollen sich auf ein völlig anderes Terrain verlagert haben, als die »labouristische« Tradition der Arbeiterbewegung und der europäischen Sozialdemokratie, auf die sich das kommunistische Umfeld in Italien - heute noch - bezieht, immer gemeint hatte.

Der Demokratie sollen zwar weiterhin Gefahren drohen, aber wenn überhaupt, sollen diese in der Konzentration der Finanzmacht, in der Kontrolle der Medien durch wenige Einzelne usw. bestehen, und dagegen müßte der antimonopolistische Geist der liberalen Tradi-

tion, Kartellgesetze, die Regulierungsverordnungen mobilisiert werden, und so geht die Argumentation juristisch weiter.[20]

Nun kann man dem Ex-Richter zwar zustimmen, daß für viele Produktionsarbeiter Arbeit und Befriedigung von Grundbedürfnissen nicht mehr eng aneinander gebunden sind (dabei muß man allerdings betonen, daß die meisten Menschen ohne minimalen Subsistenzstandard, wie alle Untersuchungen über die Armut gezeigt haben, arbeitende Menschen sind, sogenannte *working poor*[21]), aber der Vorstellung von der Entmaterialisierung der Arbeit und vom »Kommando aus der Distanz« kann man nur widersprechen.

Sicher, wenn man die Beschäftigten von Benetton untersucht, wird man feststellen, daß sie zum größten Teil Verwaltungs-, Forschungs-, Datenverarbeitungs-, Promotion-, Marketing- und Logistiktätigkeiten usw. ausführen, aber wenn man sich Benettons 800 regelmäßige Subunternehmer und Hunderte von Gelegenheitsarbeitern ansieht, wird man gesellschaftliche Subjekte finden, die ziemlich viel Ähnlichkeit mit dem altbekannten Massenarbeiter haben, nur daß sie doppelt so lange Arbeitszeiten haben und versicherungsmäßig schlechter gestellt sind.

Wenn man dann noch analysiert, wie die physische und technische Distanz zwischen Auftraggeber und Subunternehmern überbrückt wird, wird man feststellen, daß die Bestellungen und Informationen oft telematisch übertragen werden, je nach Organisationsgrad des Auftraggebers und der technischen Ausstattung des Subunternehmers, daß der die Manufakturware aber *immer* mittels körperlicher Bewegung von Menschen und Fahrzeugen bewegt wird; nur so erklärt sich, daß der von Nomisma untersuchte Subunternehmer aus Prato mit Transportarbeiten drei bis fünf Stunden am Tag verbringt, während der er wenig an Lebensqualität und zwischenmenschliche Beziehungen denken kann.

Im Grunde hat Dr. Barcellona keine Ahnung von der *technischen* Organisation des vernetzten Unternehmens, und auf diese Ignoranz gründet er seine Vision von den Grenzen der Demokratie im Postfordismus; nur daß sein Niveau, wenn er von gesellschaftlich-technischen zu politisch-juristischen Überlegungen übergeht, noch weiter abfällt.

Denn selbst wenn man die These von einer fortschreitenden Entmaterialisierung der Arbeit aufstellt: Wie kann man die Arbeitswelt einfach vom Bestimmungszusammenhang der Demokratie in einer Gesellschaft trennen? Wie kann man, bloß weil die organisierte Arbeit in einer bestimmten Phase des historischen Zyklus an politischem Gewicht verloren hat, die Arbeit als »kulturelle Variable« abschaffen?

Wie kann man meinen, daß die Bedingungen, unter denen man arbeitet, womit der westliche Mensch schließlich den größten Teil seines Tages verbringt, Zusammenhangsfaktoren der Demokratie nicht beeinflussen?

Wie kann man meinen, durch den Bruch des Verhältnisses von Grundbedürfnissen und Arbeit für einen beträchtlichen Teil der Arbeiterschaft sei die sozialdemokratische Kultur des *welfare state* überwunden?

Demokratie und Arbeit

Die Arbeiterbewegung des 19. Jahrhunderts hatte die Reduzierung der Arbeitszeit zum Ziel. Ohne den Kampf um den Achtstundentag gäbe es den 1. Mai nicht. Was die tatsächlichen

Arbeitszeiten angeht, wissen wir, daß dieses Ziel niemals erreicht wurde, aber nichtsdestotrotz hat es dazu beigetragen, unsere Idee von Demokratie zu »begründen«. Diese beruht auf den historischen Erfahrungen der Organisierung der Arbeiter, der gegenseitigen Unterstützung usw. Ohne die historische Erfahrung der Arbeiterbewegung hätte es keine andere demokratische Kultur als die bürgerlich-liberale gegeben. Aber es gab eine zuerst »sozialistische« und dann »kommunistische« Idee von Demokratie, die sich ganz klar von der bürgerlich-liberalen unterschied.

Worin unterschied sie sich? In der Erkenntnis, daß die Existenz eines gesetzlichen und verfassungsmäßigen Rahmens als solchen zur Definition einer Demokratie nicht ausreichte, sondern daß man an die Wurzeln der Arbeitsbeziehungen gehen mußte, um zu beurteilen, wie demokratisch eine Gesellschaft war. Arbeit und Demokratie waren kulturell untrennbar. Diese anfänglich sozialistische Idee wurde dann vom auf der Symbiose zwischen bürgerlich-liberalen und sozialistischen Kulturen beruhenden Kapitalismus der keynesianischen Epoche akzeptiert, d.h. in der Zeit zwischen Anfang der 30er Jahre und Ende der 70er Jahre.

Diese Idee ging von einer genauen Analyse der technischen und gesellschaftlichen Organisation des Produktionsprozesses aus. Was bei Barcellona bestürzt, ist das Unwissen über die Organisationsmechanismen der für den Postfordismus charakteristischen vernetzten Fabrik, sein völlig abstraktes Bild von der in den Informationsflüssen entmaterialisierten Arbeit, das ihn zu unschlüssigen Argumentationen über die Krise der Demokratie führt.

Wenn wir dagegen von konkreten Analysen der Arbeit oder der Arbeit*en* ausgehen, können wir uns andere Fragen stellen und andere Gründe für die Krise der Demokratie finden, die uns genauso beunruhigt wie Barcellona: Läßt sich die Verlängerung des Arbeitstages durch den Postfordismus (was anscheinend auch die Arbeitszeiten der Manager betrifft und zur Verkürzung ihres Arbeitsalters führt) als Faktor der *Krise der Demokratie* definieren? Läßt es sich als ein Indiz für den Verfall der demokratischen Sensibilität einer Kultur verstehen, wenn jemand die Verlängerung des Arbeitstages für irrelevant hält? Ist die kulturelle Spaltung zwischen der Sphäre der Überlegungen zur Arbeit und der Sphäre der Überlegungen zur Demokratie nicht vielleicht eines der offensichtlichen Symptome des intellektuellen Selbstmords der europäischen Linken? Das gewalttätige Wiedererwachen der rechten Bewegungen, ihre Fähigkeit, bei den kleinen Leuten und in die Randschichten einzudringen (Fall Deutschland), das Wiederauftauchen von »operaistischen« Tendenzen in den rechtsexstremistischen Ideologien, das Verfangen der Lega-Thematik bei den postfordistischen Arbeitern (selbständigen Arbeitern, Beschäftigten im Privatsektor, Handwerkern, Auszubildenden, Jobbern) sind ein Zeichen dafür, daß irgendjemand dabei ist, die Fahne der Arbeit aufzunehmen, die die Linke fallengelassen hat (wie die Kommunisten zur Zeit der Faschismen die Fahne der liberalen Demokratie aufgenommen haben, die das Bürgertum fallengelassen hatte). Obwohl die soziale Basis der angeblich »linken« Parteien und Bewegungen zum Teil noch aus Angehörigen der »Volks«schichten besteht, spiegelt die Kultur dieser Parteien nur noch die der hohen Staatsbürokraten, der Berufspolitiker, der Akademiker und einiger Managerschichten wider.

Im zweiten Teil dieses Artikels werde ich versuchen, einige Aspekte dieser Kultur zu untersuchen, hinsichtlich

- der Interpretation des Fordismus als historischer Erscheinung,

– der Interpretation des Postfordismus im Lichte der Debatte über die Industriereviere Italiens,
– der Bestimmung der Arbeit als Feind durch die Umweltschützer,
– der selbständigen Arbeit und der Krise der Kulturen der sozialen Sicherheit.

Teil II.

In dieser Skizze einer Untersuchung über die selbständige Arbeit wollte ich die Analyse auf zwei Ebenen verfolgen:
– auf einer banalen arbeitssoziologischen Ebene wollte ich rekonstruieren, welche Mechanismen zur Bildung der sogenannten Kleinstfirmen geführt haben, um herauszufinden, in welchem Verhältnis sie zu den anderen Firmenklassen, zum Markt und zum Staat stehen, und zu begreifen versuchen, was sie tun und unter welchen Bedingungen sie arbeiten;
– auf einer elementaren mentalitätengeschichtlichen Ebene wollte ich herausfinden, wie sich die Denk- und Verhaltensweisen der in der Welt der Unternehmen anzutreffenden Subjekte verändert haben.
Seit der Veröffentlichung des ersten Teils dieses Texts sind etliche Monate vergangen. Inzwischen sind neue Fakten dazugekommen und haben Diskussionen stattgefunden, aus denen sich neue Fragen ergeben haben. Aus diesem Grund meinte ich, daß ich die für den zweiten Teil vorgesehene Reihenfolge ändern und einige Präzisierungen vorausschicken müßte.[22]

Arbeitszufriedenheit und Überwindung der historischen Konfliktformen
Im ersten Teil ging es mir nämlich v.a. um solche Dienstleistungen, die am ehesten der historischen »Blaumann«-Arbeit ähneln, eine gewisse körperliche Robustheit voraussetzen und in einem despotischen Abhängigkeitsverhältnis vom Auftraggeber stehen. Ich hatte von einer Verlängerung der Figur des Massenarbeiters gesprochen.

Auf die Frage der Mentalität und der subjektiven Wahrnehmung der Arbeit war ich gar nicht eingegangen, und das hatte zu einigen Mißverständnissen geführt.

Die selbständige Arbeit umfaßt inzwischen viele Tätigkeiten, in denen »lebendige Arbeit« vernutzt wird. Die ideologischen, politischen und sozialen Entwicklungen der letzten hundert Jahre führten dazu, daß diese Tätigkeiten von Menschen übernommen wurden, die ihre Arbeit als Entfremdung und intensive Ausbeutung wahrgenommen haben. Diese Tätigkeiten verbanden sich eng mit kämpferischem Verhalten, Abneigung gegen die und Flucht vor der Arbeit. Gleichzeitig war das Verhältnis sowohl zum Staat und den Institutionen als auch zum Arbeitsplatz in der Fabrik insgesamt ambivalent und widersprüchlich. Die gesellschaftliche Figur des Massenarbeiters steht nämlich einerseits für die Verweigerung der Arbeit, andererseits für Forderungen nach Arbeitsplatzgarantien und Sicherung des Einkommens bei zeitweiliger Arbeitslosigkeit.[23]

Der selbständige Arbeiter nimmt die Ausbeutung ganz anders wahr, denn die Ausbeutung wird als solche nur wahrgenommen, wenn sie mit einer Vorstellung oder Perspektive von Befreiung verbunden ist. Der Massenarbeiter (und vor ihm der Facharbeiter) hatte sich eine eigene Kultur, eigene Kampfformen und Institutionen zur Kontrolle der Ausbeutung

geschaffen, die seine Wahrnehmung der Arbeit verändert hatten. Dagegen kann der selbständige Arbeiter nicht nur die Ausbeutung nicht ausschließlich einem äußeren Kommando zuschreiben, da er sie teilweise seiner eigenen Bereitschaft zuschreiben muß, sondern er kann sich auch keine Formen des Kampfes, der Rebellion, der Erpressung vorstellen (bisher ist es ihm nicht gelungen, sich welche vorzustellen), die ihn dem Auftraggeber gegenüber in dieselbe Machtposition versetzt, in der sich der Massenarbeiter manchmal befand, wenn er streikte.

Daß es der kapitalistischen Gesellschaft gelungen ist, die ureigenste Waffe des Arbeitskampfes, den Streik, zu entschärfen und einem großen Teil der »lebendigen Arbeit« diese Waffe zu nehmen, ist ein großer Erfolg für sie, denn diese Kampfform war die Keimzelle aller organisierten Formen der Arbeiterbewegung. Jede Gewerkschaft, Partei und Vereinigung zur gegenseitigen Hilfe, jeder Arbeitsvertrag und jede arbeiterfreundliche Gesetzesinitiative hat mit irgendeinem Streik begonnen.

Damit ist nicht nur der Begriff der Ausbeutung verloren gegangen, sondern auch *ein Begriff des Konflikts obsolet geworden*, auf dem die politische Kultur jeder und jedes einzelnen beruht hatte. Daher verschwinden nicht nur antikapitalistische Mentalitäten, sondern politische Kulturen schlechthin. Da die Standards der Demokratie eines Landes vom Grad der politischen Kultur bestimmt werden, hat der Verlust des Konfliktbegriffes nicht nur zu einer allgemeinen gesellschaftlichen »Passivität« geführt, sondern auch zu einem (vielleicht vorübergehenden) Verfall der Sensibilität für Demokratie, da nichts anderes den obsolet gewordenen Konfliktbegriff ersetzt hat.

Dazu müssen allerdings drei Anmerkungen gemacht werden:

- Die Geschichte des Massenarbeiters besteht nicht nur aus Rebellionen gegen die Arbeit, sondern auch (vielleicht noch mehr) aus langen Zeiten von Passivität und Akzeptanz sowohl der ökonomischen Ausbeutung als auch der politischen Diktatur.
- Die fordistische Epoche ist zugleich die Epoche, in der der Staatssozialismus noch härtere Formen der Ausbeutung und Disziplinierung des Massenarbeiters verwirklicht als der Kapitalismus, indem er dem Massenarbeiter kulturelle und ideologische Elemente wegnimmt, die als Mittel zum Kampf und zur Befreiung hätten dienen können.[24]

Man zwar also nicht behaupten, daß nur der selbständige Arbeiter »passiv« sei, aber man kann doch deutlich unterscheiden zwischen

- der für den Massenarbeiter typischen Abneigung gegen die Arbeit und Neigung dazu, mittelmäßige Qualität zu bringen, und
- der anscheinend für den selbständigen Arbeiter typischen Leidenschaft für die eigene Arbeit und Neigung dazu, beste Leistung zu bringen.

Wenn die Ausbreitung selbständiger Arbeit mit einer höheren Produktivität zusammenfällt, dann liegt das nicht nur an der Verlängerung der Arbeitszeit, sondern auch an der veränderten Einstellung zur Leistung. In den von uns gesammelten Aussagen sind wir nicht ein einziges Mal auf den Satz »Ich mache eine Arbeit, die mir nicht gefällt« gestoßen. Beruht diese positive Einstellung zur Arbeit nur darauf, »daß man nicht mehr stempeln muß«, daß man sich seinen Arbeitsplatz selbst aussuchen und seine Arbeitszeit selbst bestimmen kann, oder beruht sie darauf, daß die Ausübung selbständiger Arbeit die Beherrschung eines breiten Spektrums von Qualifikationen erfordert, »Humankapital«, wie es Mario Deaglio nennt?[25]

Der immer komplexere Erwerb von Wissen, Techniken und Erfahrungen scheint den stärksten Antrieb für die »Zufriedenheit« zu bieten. Manchmal sind auch die Ungewißheit des Marktes, die ständige Kundensuche, die Notwendigkeit, noch perfektioniertere oder neue Dienstleistungen zu erfinden, ein Antrieb dazu, die eigene Leistung zu verbessern und daher eine positive Einstellung gegenüber der Arbeit zu haben.

Diese neue Lust an der Arbeit hat zu der Vorstellung geführt, der »Klassenkampf« sei endgültig vorbei, und die Zeit des Kampfverhältnisses zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen innerhalb der Produktionsorganisation sei von einer Zeit der Kooperation zwischen den verschiedenen Produktions-»Funktionen« abgelöst worden. Die gesellschaftlichen Konflikte hätten sich auf andere Gebiete, wie die sexuelle Differenz, die Umwelt, die Regeln des politischen Spiels, die Ethnien, usw. verlagert.[26]

Gegen diese Vorstellung sind verschiedene Argumentationen möglich:

- Der Begriff »Klassenkampf« läßt sich nicht trennen vom historischen Entwicklungsgang der Parteien, die sich auf den Kommunismus beriefen, von der Veränderung ihrer Programmatik und von ihrer Regierungspraxis in den sogenannten sozialistischen Ländern. Man kann sagen, daß der Klassenkampf im Sinne einer Auseinandersetzung, die mit der Niederlage eines der beiden Gegner enden muß, schon mindestens seit den 30er Jahren, lange vor dem sogenannten »Postfordismus«, aus dem Denken und der Propaganda der kommunistischen Parteien in den hochindustrialisierten Ländern verschwunden ist.
- Die »gewerkschaftliche« Organisation der Interessen der Beschäftigten läßt sich nicht mit dem institutionellen Ausdruck des Klassenkampfs gleichsetzen. Die Gewerkschaftskultur ist nicht nur im Arbeiterprinzip der Gegenseitigkeit, sondern auch im liberalen Prinzip der Konkurrenz auf dem Markt begründet.[27]

- Die Behauptung, die postfordistische Arbeitsorganisation habe die Interessenkonflikte abgeschafft, nur weil die »gewerkschaftliche Ausdrucksform« solcher Konflikte obsolet geworden oder von der Gewerkschaft selbst aufgegeben worden ist, oder einige Waffen wie der Streik nicht mehr benutzt werden können, läßt sich nur schwer halten. Denn obwohl die selbständigen Arbeiter derzeit wirklich nicht kämpferisch gegenüber ihren Auftraggebern auftreten und mit der Ausübung ihrer Tätigkeit zufrieden wirken, ist damit nicht gesagt, daß sie sich in einem veränderten historisch-ökonomischen Kontext weiter so verhalten werden.
- Die bisher angestellten Überlegungen beziehen sich auf einen zu kurzen Zeitraum, nämlich ca. 15 Jahre. Wenn das Verhältnis zwischen Auftraggebern und selbständigen Arbeitern despotisch wird, wenn die Wirtschaftskonjunktur die Marktbedingungen verschlechtert, wenn die Steuerbelastung steigt, wenn die Rezentralisierung der Unternehmen den Markt schrumpfen läßt: Wer garantiert dann, daß in den von der selbständigen Arbeit hervorgebrachten Mentalitäten nicht Gedanken an Kampf und Revolte *gegen dieselben Symbole* aufblühen, die der Kampf und die Revolte der Arbeiter verwandt hatten?
- Fünfzehn Jahre sind noch nicht einmal der Abstand einer Generation, und wie Deaglio richtig beobachtet hat, läßt sich das Kapital der selbständigen Arbeit nur zum geringsten Teil an die Kinder übertragen. Der Generationenwechsel könnte noch Überraschungen für uns bereithalten.[28]

- Die positive oder negative Einstellung zur Arbeit, die vorhandene oder nicht vorhandene Bereitschaft zum Kampf hängen nicht von »anthropologischen«, sondern von historisch-politischen Faktoren ab.[29]

Daher dürfen wir nicht von der frei erfundenen Frage ausgehen, ob es »den Klassenkampf« noch geben wird oder nicht, sondern

- ob wir denken, daß die Existenz gegensätzlicher Interessen und die Organisation der Interessen überwunden ist oder nicht, und
- ob die organisierte Form der Interessen noch die »Gewerkschaftsform« sein kann oder nicht, d.h. eine Form, die ein soziales Kollektiv voraussetzt.

Auf die Vorstellung, daß der Konflikt sich auf andere Gebiete verlagert habe (Umwelt, sexuelle Differenz, Nationalismen usw.), läßt sich im übrigen sehr leicht anworten, daß diese Konflikte, wenn man bestimmte Interpretationsschemata anwendet, nur als andere Formen des Interessenkonflikts zwischen gesellschaftlichen Gruppen erscheinen. Wiederum sollten wir nicht diskutieren, ob gewisse gesellschaftliche Erscheinungen aus der Geschichte verschwunden sind oder nicht, als handele es sich um ausgestorbene Pflanzen- oder Tierarten, sondern uns klarmachen, von welchen Standpunkten aus eben diese gesellschaftlichen Erscheinungen analysiert werden. Es gibt nicht »einen Umweltkonflikt«, es gibt Dutzende von möglichen Umweltideologien mit unterschiedlichen Kampfintensitäten, -formen und -zielen und unterschiedlichen gesellschaftlichen Subjekten. Wir können bloß beobachten, daß die vorherrschende Umweltideologie in den achtziger Jahren den Klassenstandpunkt aus ihrem Gesichtskreis verbannt hatte, während das vor 70 oder auch nur vor 15 Jahren anders war.[30]

Selbständige Arbeit, Individualismus und staatliche Institutionen

Die gängige Annahme, daß die selbständige Arbeit zum »Individualismus« oder einer individualistischen Mentalität führe, während die abhängige Arbeit, vor allem in Großbetrieben, »solidaritätsorientierte« Mentalitäten hervorgebracht habe, halte ich für sehr fragwürdig.[31]

Da dies ideologische Begriffe sind, muß man überprüfen, in welchem historisch-politischem Kontext sie formuliert werden. Die *Solidarity*, in deren Zeichen die ersten Arbeiterrevolten gegen den Individualismus und Egoismus der Streikbrecher stattfanden, zeigte den Bruch innerhalb der Belegschaften an: zwischen den wenigen, die versuchten, den eigenen Rechten Geltung zu verschaffen, und den vielen, die den Kopf einzogen. Die ganze Geschichte der Arbeiterbewegung ist eine Geschichte von Brüchen mit dem Individualismus zugunsten der gegenseitigen Hilfe oder des kollektiven Protests. Die Massenorientierung wurde immer wieder neu als Widerspruch gegen ein auf dem Individualismus beruhendes »Normal«-Verhalten formuliert. Die Existenz einer kollektiven Mentalität bedeutet nicht per se Solidarität. Die Geschichte des Kapitalismus, insbesondere des Taylorismus und Fordismus, ist eine Geschichte der Einführung von Techniken (wie der Akkordarbeit), die dort, wo sich solidaritätsorientierte Verhaltensweisen durchgesetzt hatten, den Individualismus wiederherstellen sollten. Zu den Grundlagen der Wiederherstellung individualistischer Verhaltensweisen gehörte die Verwandlung der Arbeiterbewegung in eine Bürokratie zur Kon-

trolle der Klassenbewegungen. Die Solidarität unter Arbeitern wurde zur Gefahr für die Kontrollfähigkeit der Bürokratien. Nicht zufällig tauften im angelsächsischen Raum die meisten Arbeitergruppen, die sich der bürokratisch-mafiosen Verfilzung der Gewerkschaft entgegensetzten, ihre Heftchen auf den Namen »Solidarity«. Solidarische Mentalitäten sind der abhängigen Arbeit nicht »angeboren«, sondern müssen ständig neu erkämpft werden.[32]

In der Geschichte des Begriff Solidarität gibt es schließlich noch eine ganz »italienische« Bedeutung: Im Gewerkschaftsjargon der 80er Jahre heißt »Solidarität«, daß die abhängige Arbeit auf besondere Forderungen und jegliche Rigidität verzichtet, da diese angeblich die Kollektivität schwächen und auf eine spalterische »korporative« Bewegung hinauslaufen. War die Solidarität ursprünglich ein Mittel zur Durchsetzung von Rechten und ökonomischen Spielräumen, so wird sie jetzt zu einem Mittel des Verzichts darauf zugunsten eines abstrakten »kollektiven Interesses« aller Bürger. Ende der 80er Jahre konnotiert der Begriff »Solidarität« eine bestimmte Politik im Verhältnis zur Einwanderung von außerhalb der EG.[33]

Aber hier öffnet sich ein weites Feld, das weit über die Unterscheidung zwischen selbständiger Arbeit und abhängiger Arbeit hinausgeht und ein kritisches Nachdenken über die Einwanderungspolitik, über den angeblichen »Rassismus« der weniger begünstigten Schichten und die angebliche »Solidarität« der privilegierten Schichten nötig macht. Umso mehr erscheint die Zuordnung »individualistischer« Verhaltensweisen zur selbständigen Arbeit als Unsinn oder als x-te selbstmitleidige Erfindung der »Linken« zur Erklärung ihres gesellschaftlichen Bedeutungsverlustes.

Statt über den angeblichen »Individualismus« sollte man sich lieber Gedanken über die räumliche und wirtschaftliche Fragmentierung der selbständigen Arbeit machen, die nicht nur einen Begriff von Konflikt obsolet macht, sondern auch dazu führt, daß die selbständige Arbeit die Öffentlichkeit [agorà] der sozialen Bewegungen nicht benutzen kann. Das verstärkt die *Unsichtbarkeit* der selbständigen Arbeit als kollektivem Subjekt und gesellschaftlichem Akteur. Interessanter wäre es, das von den Ansätzen der Frauenforschung aufgeworfene Problem der *domestication* genauer zu untersuchen.[34]

Um sich politisch ausdrücken zu können und sich überhaupt wieder einen Raum dafür zu schaffen, muß die selbständige Arbeit vielleicht bis zur Erfindung eine*r telekommunikativen Öffentlichkeit* [agorà telematica] warten. Solange diese oder andere Formen nicht erfunden sind, stellt die selbständige Arbeit einfach zwangsläufig einen *politischen Schattensektor* voller Unbekannter dar.

Aus allen von uns gesammelten Interviews ergibt sich eine Haltung von totalem *Mißtrauen gegenüber dem Staat* wenn nicht gar Feindseligkeit gegenüber einer Institution, die nicht da ist, wenn man ihre Hilfe braucht, die nicht funktioniert, wenn man sie benutzen will, und die einem unersättlich an den Geldbeutel will. Das Gefühl, nur eine *halbierte Staatsbürgerschaft* zu besitzen, nicht voll zum System der Regeln und der Vorteile zu gehören, das ein staatliches Gefüge bietet, führt zu einem Unbehagen, das bis heute keine geeigneten und eigenen Ausdrucksformen gefunden hat, zu einer Mischung aus Gleichgültigkeit und Verachtung gegenüber den Garantierten, besonders gegenüber den oberen Schichten im öffentlichen Dienst. Je mehr sich der Staat mit den Parteien identifiziert, desto mehr verstärkt diese Einstellung noch die Fremdheit gegenüber der Sprache und den Ritualen der Politik, außer wenn diese einen Marktvorteil darstellen. Deshalb sind sie eher Wechselwäh-

ler als ideologische Wähler, bzw. haben sie das »Lagerdenken« zugunsten eines tendenziell warenförmigen Verhältnisses zur Politik aufgegeben.[35]

Selbständige Arbeit und Steuermoral

Zu dieser Problematik gehört die Behauptung, die selbständigen Arbeiter seien die wichtigsten Steuerhinterzieher.

Dazu gibt es nicht viel zu sagen: Bei traditionellen selbständigen Arbeitern (Händler, Freiberufler usw.) ist Steuerhinterziehung vielleicht gang und gäbe, aber *die selbständigen Arbeiter, um die es uns hier geht, die durch dezentralisierte Produktionsformen und neue unternehmensorientierte Dienstleistungen entstanden sind, können schon aus dem einfachen Grund nicht in großen Umfang Steuern hinterziehen, weil ihre Auftraggeber ein Interesse daran haben, die ihnen entstandenen Kosten nachzuweisen.* Von daher ist das Haupthindernis bei der Steuerhinterziehung nicht das Finanzamt, sondern der Auftraggeber selbst – meist ein Industrieunternehmen oder zumindest eine Einrichtung mit unternehmerischen Zielen. In den letzten Jahren hat die steuerliche Belastung der selbständigen Arbeit zugenommen, während der im Parteiensystem verkörperte Staat stark verkommen ist, was das Gefühl von Fremdheit und Feindschaft gegenüber den Institutionen noch verstärkt hat, falls das überhaupt möglich war. Die Einführung der *minimum tax* [Mindeststeuer, die jeder unabhängig von einer Steuererklärung bezahlen soll, A.d.Ü.] riskiert einen endgültigen Bruch zwischen staatlichen/politischen Institutionen und selbständiger Arbeit, ohne spürbar mehr Steuereinnahmen zu bringen. Das Prinzip der *minimum tax* kehrt das Vertrauensverhältnis zwischen Staat und Bürger, auf dem die von Vanoni eingeführte Einkommenssteuererklärung beruhte, vollkommen um und ersetzt es durch eine Schuldvermutung gegenüber dem Bürger.

Noch eine letzte Beobachtung zu einer verbreiteten Mentalität im Umkreis der selbständigen Arbeit: Nicht wenige derjenigen, die diese Form von Tätigkeit gewählt haben, sind infolge der Entlassungen und Säuberungen Ende der 70er Jahre dazu gezwungen worden, d.h. sie gehören zu der Generation, die von den damaligen Utopien und dem damaligen gesellschaftlichen sozialen Antagonismus lebte. Sie haben eine Niederlage und einen Marginalisierungsprozeß ähnlich wie in den Jahren nach dem Krieg hinter sich, als Tausende von Menschen nach verlorenen Kämpfen auf dem Land und in den Fabriken emigrierten oder sich in Produktions- und Arbeitskooperativen organisierten. Der große Unterschied besteht höchstens im Schulbildungsniveau und in der Art der Arbeit, die die Ausgeschlossenen der 50er Jahre im Vergleich zu denen der 70er Jahre ausüben konnten. Diese Generation der 70er Jahre hatte die Muster der fordistischen Gesellschaft und der kommunistischen Ideologie kulturell schon überwunden. In vielen Fällen stand hinter der Entscheidung für eine selbständige Arbeit die bewußte Ablehnung der totalen Institutionen der Produktion [in der Soziologie sind mit »totalen Institutionen« v.a. Knäste und Psychiatrien gemeint; A.d.Ü.]. So oder so, ob die Entscheidung aufgezwungen war oder nicht, ist die selbständige Arbeit der 80er Jahre in Italien von den Ereignissen der 70er Jahre und der politischen Atmosphäre der »bleiernen Zeit« kulturell geprägt. Es ist gut möglich, daß die mißtrauische Haltung gegenüber den Institutionen von diesen Prozessen herrührt.

Der Kongreß von Nijmegen (November 1992)

Am 30. November und 1. Dezember 1992 fand in der holländischen Universitätsstadt ein internationaler Kongreß mit dem Titel *Autonomy and independent work?* und dem Untertitel *Experiences with restructuring industrial organization in West and East* statt.
Es war eine wichtige Gelegenheit, um
- eine Bilanz über den Wissensstand und die Erklärungsversuche zum Phänomen der selbständigen Arbeit zu ziehen;
- eine Reihe von Daten über die Ausbreitung des selbständigen Unternehmertums in den ehemaligen sozialistischen Staaten seit 1989 zu bekommen;
- festzustellen, daß der Begriff »selbständige Arbeit« auch in der sogenannten »internationalen wissenschaftlichen Gemeinschaft« langsam eine eigene, vom Begriff »Kleinstfirma« unterschiedene Bedeutung gewinnt.

Die Lektüre der Unterlagen bestätigt die im ersten Teil dieses Aufsatzes eingeschlagene Untersuchungsrichtung; zahlreiche Forscher anderer Länder sind zu denselben Schlußfolgerungen gelangt.[36]

Das Eröffnungsreferat wurde von dem amerikanischen Ökonomen Charles Sabel gehalten, der entscheidend dazu beigetragen hatte, den Mythos vom italienischen Modell der flexiblen Spezialisierung zu kreieren, und sozusagen als einer der Väter der historischen Kategorie »Postfordismus« gilt.

Der Ansatz von Sabel und Michael Piore, die 1984 in dem Buch *The Second Industrial Divide* ausgehend von einer Untersuchung der italienischen Industriereviere den Kleinbetrieb und das vernetzte Unternehmen analysierten, hat in der ganzen Welt Schule gemacht und wird, ohne daß die Verfasser selbst dies gewollt hätten, in den östlichen Ländern, die die Marktwirtschaft einführen wollen, als positives politisches Modell verstanden.

Interessanterweise ließ sich in Nijmegen nämlich feststellen, daß sich zwei gegensätzliche Interpretationsrichtungen abzeichnen: die eine sieht im Klein- und Kleinstunternehmen weiter einen neuen Entwicklungshorizont des Kapitalismus und der Demokratie, eine moderne Version der »animalischen Geister« des Unternehmertums. Die andere unterstreicht die tiefe Kluft zwischen Unternehmensorganisation und selbständiger Arbeit, betont die Arbeitsleistung und begreift sie als Teil der Krise des kapitalistischen Modells, der Deindustrialisierung und der Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt.

Das Interessante daran ist, daß diese zweite Interpretationsrichtung, der ich mich zurechne, keine marxistischen Analyseschemata benutzt, sondern höchstens vage Anklänge an den Marxismus. Das zeigt einerseits, daß man nur die klassischen Kategorien der »bürgerlichen« ökonomischen und soziologischen Analyse korrekt anwenden muß, um die Ideologie und Praxis des heutigen Neoliberalismus zu kritisieren. Zum anderen zeigt es, daß in der Kritik nicht notwendigerweise die Forderung nach Abschaffung der Marktwirtschaft enthalten ist.

Es würde sich lohnen, die etwa hundert Referate und Beiträge auf dem Konreß zu analysieren; leider reicht der Platz dafür hier nicht. Ich beschränke ich mich auf einige wenige, um die wichtigsten Untersuchungsrichtungen anzudeuten.

Jane Wheelock vom Fachbereich Sozialpolitik der Universität Newcastle hat eine Stichprobe von Kleinstfirmen im nordostbritischen Wearside untersucht. Sie sieht das *self employment* als Folge des Deindustrialisierungsprozesses und insofern als eine notgedrungene

Entscheidung, um aus der Arbeitslosigkeit herauszukommen, was übrigens von einigen Untersuchungen über die Zwischenkriegszeit bestätigt wird.[37]

In den vier Konfigurationen *subcontract, self employment, freelance* und *associate employees* funktioniert die Kleinstfirma in den Nischen der Wettbewerbsökonomie, steigert die Arbeitsintensität und führt zu Einkommensniveaus, die das reine Überleben decken und oft unter dem Einkommen vor Gründung des Kleinstunternehmens liegen.

Wheelock ist Autorin verschiedener Veröffentlichungen in dieser Richtung. In der Tradition der Frauenforschung sieht sie als entscheidendes Element dafür, daß das Geschäft funktioniert, die Kleinfamilie. Sie erlaubt Teamwork (auf demselben Niveau wie die Gruppenarbeit bei Nissan); sie ist für die Flexibilisierung der Arbeit verantwortlich, und sie macht die Selbstausbeutung möglich, weil sie Verdienstanreize mit Gefühlsanreizen verbindet; sie ist der Kleber zwischen entlohnter Arbeit und unbezahlter Hausarbeit; sie erlaubt eine Austauschbeziehung zwischen Männer- und Frauenrolle, die der Kleinstfirma auch ohne öffentliche Sozialleistungen das Überleben sichert.

Die Autorin greift in diesem Zusammenhang auf den Begriff *domestication* zurück, der den häuslichen Bereich als Schutz vor den Schwierigkeiten des Marktes versteht und ihr eine viel komplexere und interessantere Interpretation der selbständigen Arbeit ermöglicht als Begriffe wie »Individualismus«.[38]

Kiril Todoroff vom Fachbereich Industrie-Business der Universität Sofia erinnert zunächst daran, daß in Bulgarien seit 1989 etwa 180 000 neue Firmen entstanden sind, daß die durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Firma kaum mehr als drei beträgt, daß nur 19,4 Prozent dieser Firmen immaterielle Güter produzieren und daß 25 Prozent Handel betreiben. Davon ausgehend betont er,

- daß diejenigen, die wegen der Abwicklung der staatlichen Industrie arbeitslos geworden sind, sich notgedrungen für neue Kleinstfirmen entschieden haben;
- daß die neuen Kleinstfirmen nur mit Mühe überleben, da sich die Verbraucherpreise vervierfacht haben, so daß sie sich bei ihren staatlichen Lieferanten verschulden;
- daß sie zum größten Teil aus Menschen zwischen 35 und 40 mit höherer Schulbildung und umfangreichen beruflichen Kenntnissen bestehen.[39]

Zu noch eindeutigeren Schlußfolgerungen kommt Saija Katila von der Schule für Ökonomie in Helsinki nach einer großangelegten empirischen Untersuchung über Motivationen und Werte bei finnischen Kleinstunternehmern. Sie spricht von einem »erzwungenen« Prozeß der Aufnahme nichtländlicher Unternehmertätigkeiten, den der Ruin der traditionellen Landwirtschaftsbetriebe ausgelöst habe.[40]

Das Referat von Klara Foti vom Institut für Weltwirtschaft in Budapest, das zusammen mit der Universität von Nijmegen die Konferenz organisiert hat, läßt klar erahnen, daß das Modell der flexiblen Spezialisierung der italienischen Industriereviere für die neuen Ökonomen der östlichen Länder eine politische Ausrichtung und symbolische Bedeutung gewinnt, die meilenweit von der Wirklichkeit entfernt ist. In ihrem Sprachgebrauch sind die Begriffe »Fordismus« oder »fordistisches System der Massenproduktion« inzwischen gleichbedeutend mit dem »sowjetischen System«, d.h. mit der staatlichen Zentralisierung der Produktionsmittel (der arme Henry Ford würde sich im Grab umdrehen), die zu Stagnation und Krise geführt habe. Das Modell der flexiblen Spezialisierung ist folglich ein neues Paradigma, eine Synthese des neuen demokratischen Denkens. Es sieht so aus, als würden sehr viele

neue Ökonomen in den osteuropäischen Länder entweder dieses Modell als allgemeines Paradigma übernehmen oder ganz unverfroren mit dem Schumpeterschen Begriff der »schöpferischen Zerstörung« hantieren.

Mit der Analyse der Entwicklung einer Reihe von ungarischen Verarbeitungsbetrieben seit den ersten Reformen (1968-1988) will Foti zeigen, wie die Bemühungen um Wettbewerb und Effizienz trotz angeblicher Autonomie der Unternehmerentscheidungen von ständigen Eingriffen des Staates auf die Produkt- und Prozeßentscheidungen frustriert worden seien.[41]

Der Übergangsprozeß zur Marktwirtschaft folgt dem gleichen Muster wie die Reformen in der kommunistischen Zeit, da es sich bei ihm um eine von oben gesteuerte Privatisierung handelt. Obwohl sie an das Modell des kleinen spezialisierten Unternehmens glaubt, betont die Autorin, die sich hierin mit ihrer Kollegin Magdolna Sass einig ist, daß in Ungarn bis heute die institutionellen, Markt- und subjektiven Bedingungen für die Durchsetzung eines derartigen Modells fehlen.[42] Der Staat hat die »Filetstücke« verkauft, und die privatisierten Firmen verwandeln sich schnell in Subunternehmerfirmen, seit ein Steuerrecht eingeführt wurde, das *subcontractors* begünstigt. Auch die beiden Ökonominnen aus Budapest heben hervor, daß die Menschen, von denen neue unternehmerische Initiativen ausgehen oder ausgehen könnten, über ein sehr hohes Bildungsniveau und großes »Humankapital« verfügen.

Małgorzata Bałkowska von der Wirtschaftsstiftung der NSZZ »Solidarność« in Danzig erzählt, daß ihre Stiftung zusammen mit der Ohio State University Schulungsprogramme für kleine Firmengründer organisiert und Klein- und Mittelbetrieben »Brutkasten«-Dienste in Form von finanzieller und juristischer Unterstützung bietet.[43] Die vom Vorstand der »Solidarność« eingerichtete Stiftung finanziert sich aus Beiträgen des polnischen Staates und ausländischer Regierungen, besonders der USA. Staaten. Aber nicht alle glauben, daß diesem Weg Erfolg beschieden sein wird.

Scharfsichtig und streng analysiert Witold Jakobik, ein Ökonom vom Institut für politische Studien der polnischen Akademie der Wissenschaften, die Schocktherapie, der die Wirtschaft Polens seit fünf Jahren nach den monetaristischen Rezepten unterworfen worden ist.[44] An einem konkreten Beispiel legt Jakobik die Strategie der »schöpferischen Zerstörung« bloß und benennt die Gründe für ihr Scheitern. Es habe sich um einen Prozeß gewollter Rezession gehandelt, um die wettbewerbsschwachen Firmen zur Aufgabe zu zwingen und damit die Verschiebung von Ressourcen in effizientere Sektoren und Firmen zu fördern. Trotz unbestreitbarer Erfolge bei der Wechselkursstabilität, der Inflationsabbremsung und der Verfügbarkeit von Waren auf dem Markt sei das Ziel des Umbaus des Produktionsapparats vollständig gescheitert. Der vorgebliche Rückzug des Staates aus dem Wirtschaftsinterventionismus habe sich ins Gegenteil verkehrt, da der Staat immer noch mit den Mitteln der Geld- und Haushaltspolitik den makroökonomischen Rahmen bestimme, einschließlich der Finanzierungsbedingungen der Privatfirmen und besonders der finanziellen Möglichkeiten der öffentlichen Firmen, die noch 75 Prozent des verarbeitenden Sektors ausmachen. Es gab also einen dramatischen Zusammenbruch der Produktion, ohne daß neue Initiativen entstünden, da der Staat weder über eine Strategie noch über ein industriepolitisches Instrumentarium verfüge, um selektiv zu intervenieren und nach der Zerstörung die Aufbauphase einzuleiten. Jakobik scheint nicht an die Modelle der flexiblen Spezialisierung

und den Mythos des spontanen Kleinbetriebs zu glauben. Seiner Meinung nach bieten nur gemischte Eigentumsverhältnisse einen Ausweg.

Ähnlich skeptisch werden die Aussichten des Kleinunternehmens und das Modell der flexiblen Spezialisierung von Al Rainnie beurteilt, der der englischen Zeitschrift *Capital and Class* nahesteht und den Forschungsbereich Lokale Wirtschaft an der Universität Hertfordshire leitet. Er greift eine von Wissenschaftlern wie Ben Harrison und Ash Amin initiierte Interpretationslinie auf.[45]

Ihre These ist, daß die Tendenz des gegenwärtigen Kapitalismus nicht in Richtung Abbau vertikaler Strukturen, sondern in Richtung Konzentration des Kommandos geht, wobei eine vernetzte Struktur benutzt wird, in der die Hierarchien verschiedene Formen annehmen, nicht nur die einer Pyramide. Besonders beobachtet Rainnie die Veränderungen, die im Verlauf dieses Prozesses in den Subunternehmen vor sich gehen. Er unterscheidet drei Typen von Subunternehmen: Subunternehmen aufgrund von mangelnden Produktionskapazitäten, spezialisierte Subunternehmen, die eine Art Partnerschaft mit dem Auftraggeber eingehen, und Zulieferer. Die Einführung der *just-in-time*-Techniken und der Qualitätskontrolle hätten das Verhältnis zwischen Auftraggeber und Subunternehmer radikal geändert – entlang der *subcontracting chain*. Außer bei den Firmen »ganz oben«, von denen es immer weniger gibt, findet man die Subunternehmerkette hinab hierarchische Beziehungen, an denen deutlich wird, daß der unabhängige Kleinbetrieb verschwindet. Je weiter nach unten oder an die (funktionale, nicht räumliche) Peripherie man kommt, desto austauschbarer werden die Subunternehmer; das Großunternehmen sucht sich die mit den niedrigsten Arbeitskosten aus. Es ist eine völlige Illusion, zu glauben, daß sich auf einer derart wackligen Grundlage und ausgehend von einem derart despotischen Verhältnis zum Auftraggeber lokale Ökonomien errichten ließen. Die Auftraggeber, d.h. die großen Konzerne, werden immer mehr auf *outsourcing* und *global sourcing* zurückgreifen. Einmal werden sie sich bei Subunternehmern vor Ort eindecken, dann wieder bei Subunternehmern in Fernost oder Lateinamerika oder in den Steppen Zentralasiens. Daher sei das »postfordistische« Modell auf dem absteigenden Ast: Es sei weder ein Erklärungs-Paradigma noch eine Perspektive für eine neue Ökonomie mehr, und mit ihm seien auch die Lokalismen im Untergang begriffen.

Entgegengesetzter Meinung ist Huib Ernste vom Fachbereich Geographie des Schweizerischen Bundesinstituts für Technologie, der sein Vertrauen in die Modelle des Industriereviers und der flexiblen Spezialisierung bekräftigt, wobei er die Uhrenproduktion im Jura als Beispiel nimmt.[46] Ernstes Referat ist interessant, weil er darauf hinweist, daß Charles Sabel das Produktionsmodell der Reviere nicht nur als Kapitalismus von morgen gelobt hatte, sondern auch als neue Form des Sozialstaats, in der die öffentliche Hand Hilfen und Dienstleistungen für die Unternehmensstrategien bereitstellt und lokale Selbstregulierungssysteme eine grundlegende Rolle spielen, die in einer bestehenden Kooperationskultur wurzeln (wie im weißen Veneto oder in der roten Emilia). Es handele sich daher um »harmonische« Gesellschafts- und Produktions-Modelle, die die lokale Struktur intakt lassen. Ernste, der die ökologische Dimension außer acht läßt und stattdessen eine Art humanistischen Marxismus wiederaufgreift, meint, man könne dieses System von »Mini-Sonnenstädten« [»microcittà del sole«] weiterentwickeln. Dabei bezieht er sich auf Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns, die der Definition auf ethischen Prinzipien beruhender sozio-

ökonomischer Systeme neuen theoretischen Raum eröffnet. Die Aufrechterhaltung des gesellschaftlichen Gleichgewichts sei wichtiger als die technische Innovation selbst. Sabel folgend behauptet der Schweizer Wissenschaftler, daß es legitim sei, wenn die Reviergemeinden die eigene Besonderheit auch gegen die zerstörerischen Gefahren der Innovation verteidigten, was er am Beispiel von Swatch zeigt. Wenn sich die Jura-Gemeinde auf den neuen Produkttyp geworfen hätte, um den Japanern nachzueifern, hätte sie wahrscheinlich sowohl die eigene Identität, das eigene Selbstregulierungssystem als auch den Wettlauf auf dem Markt verloren. Durch eine kluge Politik der Bereitstellung lokaler Dienstleistungen und der Schulung und Förderung für Unternehmen, die Anreize zur Übernahme des *computer integrated manufacturing* geben sollte, habe man die Produktion mechanischer Uhren umstellen und mit einem Produkt hoher Qualität auf dem Markt bleiben können.

Sehr interessant war die Untersuchung, die die Russen Natalia Chernina und Efim Chernin vom wirtschaftswissenschaftlichen Fachbereich der Universität Novosibirsk vorstellten. Erstens machen sie eine klare Unterscheidung zwischen Kleinbetrieb und selbständiger Arbeit, und zweitens enthalten sie sich ideologischer Vorurteile für oder gegen das postfordistische Modell.[47] Nach Aussage der beiden russischen Wissenschaftler stellen die Kleinbetriebe, die durch die Verselbständigung von aus Großunternehmen herausgelösten Bereichen oder ihrer Privatisierung mittels der Ausgabe von Belegschaftsaktien entstanden sind, den dynamischen Faktor in der russischen Wirtschaft und auf dem Arbeitsmarkt dar. Sie hätten aber keine Innovationsprozesse ausgelöst, denn erstens verteilten die neuen Aktionäre die Profite lieber, als sie in neue Maschinerie zu investieren, zweitens täten die völlig vom militärisch-industriellen Komplex abhängigen Universitäten, denen die Welt der Kleinbetriebe völlig fremd sei, nichts für Ausbildung und Forschung, und drittens falle ihr Aufschwung mit einer ökonomischen Krisenphase zusammen. Die russischen Kleinbetriebe sähen sich selbst als »Guerillaeinheiten auf dem Territorium eines von Großunternehmen kontrollierten Marktes«.

Dieser kurzen Zusammenstellung läßt sich entnehmen, daß die Debatte noch reichlich verworren ist, da sich verschiedene Ebenen vermischen. Ich meine weiter, daß diese Verwirrung unter anderem daher rührt, daß zu den »Kleinbetrieben« sowohl Betriebe mit bis zu hundert Beschäftigten als auch selbständige Arbeiter gerechnet werden. Die Überdehnung des Begriffs »Unternehmen« stiftet Verwirrung, denn die Kategorien zur Analyse von betrieblichen Organismen stammen ausschließlich aus der Praxis der Großunternehmen. Die Gesetze der Mikroökonomie werden vom *big business* bestimmt. So sehr man sich auch bemüht hat, die spezifischen Merkmale der Kleinunternehmen zu erkennen: in den Augen des Betrachters sind sie immer Mikro-Fiats oder Mikro-IBMs oder Mikro-Toyotas.

Die Forschung hat Mühe, *self employment* von *enterprise* oder selbständige Arbeit von Unternehmen zu unterscheiden, auch weil der angelsächsische Begriff *business* ganz allgemein eine profitorientierte Tätigkeit bezeichnet und insofern allumfassend ist. Es war schon ein Schritt nach vorn, daß der Kongreß im Titel von *work* sprach und nicht von *business*.

Nichtsdestotrotz ist ein frischer Wind zu spüren, eine kritische Einstellung, die sich nicht mit den üblichen Gemeinplätzen zufriedengibt. Nicht immer weist die Kritik am vorschnellen Enthusiasmus für das »postfordistische« Modell allerdings nach vorn; sehr oft ist sie nostalgisch im alten fabrikorientierten Schema befangen. Die Grenzen des Kongresses

waren auch durch die Entscheidung bestimmt, sich nur mit dem Verarbeitenden Gewerbe zu befassen.

Auf jeden Fall bieten die Referate, die die kritischen Aspekte der gegenwärtigen Übergangszeit betonen, verschiedene Anstöße, die sich auf die Situation in Italien anwenden lassen. Jakobiks Feststellung, es gebe in Polen heute keine industriepolitische öffentliche Kultur und Instrumentarien, trifft heute besonders dramatisch auch auf Italien zu, wo sich das Produktionssystem als weder der Herausforderung des neuen europäischen Marktes noch der des Weltmarktes gewachsen erweist. Der Neoliberalismus beschränkte sich darauf, mit den Hebeln der Geldpolitik und der Haushaltspolitik die makroökonomischen Entwicklungsbedingungen zu schaffen und löste seine industriepolitischen Probleme durch Privatisierungen. Nachdem die Besitzverhältnisse nun geändert sind, müßte aber vielleicht auch eine industrielle Strategie gefunden werden. Wer soll das tun, wenn nicht das Management der großen Konzerne, die die früheren öffentlichen Industrie erworben haben? Und wer bestimmt die Richtung der angewandten Forschung, wenn nicht die großen Konzerne? Und wo werden die Leitlinien der Bildungs- und Ausbildungsprogramme ausgearbeitet, wenn nicht innerhalb der großen *corporations*? Die italienischen Industriereviere überleben oft nur auf dem Papier, sie sind von anderswo kontrollierten Ketten eingegliedert worden, oder Multis sind an ihre Stelle getreten. Wer sorgt dafür, daß sie und die von den Regionen zur Verfügung gestellten Dienstleistungssysteme neu qualifiziert werden? Soll das spontan geschehen? Genügen die linearen wachstumsorientierten Innovationen, oder müssen die Produktstrategien radikal gerändert werden? Geht es nur darum, die Zukunft der Betriebe zu überdenken, oder darum, neue gesellschaftliche Paradigmen, neue historische Szenarien auf den Punkt zu bringen?

Welche Rolle spielt dann die selbständige Arbeit in den Lernprozessen und der Wissensproduktion? Ist sie trotz ihrer unverzichtbaren Rolle auf dieser Ebene ein völlig abhängiges [subalternes] Subjekt?

Wir haben die ökonomischen Vorteile untersucht, die sie Ausbreitung der selbständigen Arbeit mit sich bringt (Arbeitszeit, gesellschaftliche Belastung, Verfügbarkeit), aber wir haben uns kaum mit den Vorteilen beschäftigt, die die selbständige Arbeit dem Gesamtkapital bietet bei

- der Einsparung von Ausbildungskosten
- den Lernzusammenhängen
- der Qualität des Wissens.

Ein neuer Forschungsstrang: Die räumliche Verlagerung des Wissens

Im ersten Teil dieses Textes, der in der ersten Nummer von *Altre ragioni* erschien, hatte ich die selbständige Arbeit vor allem hinsichtlich der intensiven Ausbeutung der Arbeitskraft betrachtet.

Es schien mir ebenfalls wichtig, die selbständige Arbeit unter dem Aspekt von beruflichen Tätigkeiten anzusehen, die ein großes intellektuelles Engagement und eine höhere technisch-wissenschaftliche Ausbildung erfordern, und die bislang den Führungstätigkeiten zugerechnet wurden.

Auch hierbei habe ich auf meine persönliche Erfahrung – weniger als Akteur, sondern eher als jemand, der die Arbeit von anderen aus der Nähe beobachtet – und auf einige Interviews, vor allem mit Michele Pacifico, zurückgegriffen.

Eine Branche, die sich besonders gut eignet, um einige Ausgangshypothesen zu überprüfen, ist die Unternehmensberatung. Die Wurzeln dieses Berufs gehen auf das *scientific management* der 20er Jahre zurück, aber wie wir sehen werden, hat eine Reihe von Umständen in den letzten 20 Jahren dazu geführt, daß er den »neuen freien Berufen« zugerechnet wird. Er steht also zwischen »Fordismus« und »Postfordismus«.

An dem anderen Sektor, mit dem ich mich beschäftigt habe, lassen sich eigentlich sowohl die Probleme aus dem ersten Teil dieser Studie als auch die aus dem zweiten Teil untersuchen, da Überausbeutung und Einsatz hoher technisch-wissenschaftlicher Kenntnisse hier eng miteinander verwoben sind. Da er eine Brücke zwischen dem ersten und dem zweiten Teil darstellt, will ich ihn zuerst vorstellen.

Anmerkungen über die handwerklichen Zulieferbetriebe in der hochentwickelten Großindustrie (Chemie, Stahl)

Im Bereich der Instandhaltung/Reparatur in den großen Industriewerken werden seit mindestens 15 Jahren immer mehr Arbeiten ausgelagert. Daher läßt sich die selbständige Arbeit in der Produktion hier besonders gut untersuchen. Hier gibt es spezialisierte kleine Handwerksfirmen, deren Inhaber zwei oder drei feste Mitarbeiter plus je nach Arbeitsanfall ein paar andere beschäftigen (die Arbeit wird meist überdurchschnittlich bezahlt, weil das Personal hochspezialisiert ist und diese Arbeit außerdem meist als Zweitjob macht). Dann gibt es unspezialisierte kleine Handwerksunternehmen, die gegründet werden, kaputtgehen, sich neu zusammensetzen und einen Bereich mobiler prekärer Hilfsarbeit schaffen. Schließlich gibt es Einzelpersonen, Arbeiter und Einpersonenfirmen, meist ehemalige Beschäftigte und Frührentner, die den Großunternehmen ständig für Instandhaltungsdienste oder andere Arbeiten zur Verfügung stehen.[48]

Das Problem der *ständigen Verfügbarkeit* ist ein Sonderproblem in der großen Galaxis der selbständigen Arbeit an der Grenzlinie zur prekären Beschäftigung und zur Unterbeschäftigung. Sie ist weder vertraglich noch juristisch definiert, sondern eine mündliche Übereinkunft zwischen dem Betrieb und meist ehemaligen Beschäftigten, um rund um die Uhr Mädchen für alles zur Verfügung zu haben. *Die Verfügbarkeit ist die eigentliche Arbeitsleistung*, die tatsächliche Arbeitsleistung ist in Wirklichkeit eine Nebensache. Da diese Beziehungen informeller Natur sind, könnte man schlußfolgern, daß es hier um Schwarzarbeit tout court geht. Das ist in Wirklichkeit aber oft nicht so, denn der Betrieb muß seine Ausgaben nachweisen können, und dadurch wird der Auftraggeber indirekt zum Finanzbeamten. Schwarzarbeit ist es nur insofern, als die Verfügbarkeit nicht als entlohnbar anerkannt wird. Rund um jedes große Stahl- oder Chemiewerk gibt es Dutzende von Kleinstunternehmen, die unter faktischen Monopolbedingungen arbeiten: Wenn sie zur Arbeit gerufen werden, müssen ihre Leute Doppelschichten und 70, 80 Überstunden pro Woche bei einer Siebentagewoche machen. Die Tarife liegen seit drei Jahren bei 24 000 Lire pro Stunde plus Auslöse, aber obwohl das schon 20 bis 30 Prozent unter dem tarifvertraglichen Min-

destlohn liegt, wird eine zehnprozentigen Senkung gefordert. Seit einem Jahr haben viele Großunternehmen hier die Zahlungen ausgesetzt oder erheblich verzögert.

Die Instandhaltungsarbeit setzt jedenfalls ständige Verfügbarkeit voraus, sei es, weil es sich um Notfälle handelt, sei es, weil sie fast ausschließlich an Sonn- und Feiertagen ausgeübt wird. Ein Wartungsmann kennt weder Sonntage noch Weihnachten; an Tagen, wenn alle anderen arbeiten, hat er nichts zu tun; er arbeitet in den Sommerferien. Das ist einer der Hauptgründe, weswegen die Betriebe die Instandhaltung ausgelagert haben: Das eigene Personal war zu teuer, hatte die Woche über oft nichts zu tun und bekam außerhalb der regulären Arbeitszeit 100 Prozent Überstundenzuschlag. Ein Wartungsmann arbeitet bis zum Umfallen und kann sich unter oft stark gesundheitsschädlichen Arbeitsbedingungen nur auf seine eigene körperliche Widerstandskraft verlassen.

Tatsächlich stellt das Unfallrisiko den zweiten Hauptgrund für die Auslagerung dar. Da diese Tätigkeiten mit hohem Risiko behaftet sind oder jedenfalls die Gesundheit gefährden, haben sich die Betriebe geweigert, die Kosten für das Risiko zu übernehmen. Beim eigenen Personal ließ sich die Häufung gesundheitsschädlicher Wirkungen nachweisen, während sich beim prekären Personal Gesundheitsschäden »nicht einem Betrieb oder einer spezifischen Arbeit zuordnen lassen« und bei Betriebsunfällen die Verantwortung auf das Subunternehmen abgewälzt wird. Tatsächlich gehört die Erhöhung des durchschnittlichen Arbeitsrisikos zu den besonderen Merkmalen des Postfordismus, denn hier wirkt sich die Prekarisierung dreifach aus: durch ein unbekanntes Arbeitsumfeld geht die »Erfahrungskurve« gegen Null; es wird überdurchschnittlich viel gefährliche Arbeit angeboten; es gibt keine Rechts- und Versicherungsgarantien.

Durch die Auslagerung wurde die Instandhaltung drastisch reduziert, so daß die Unsicherheit, Unzuverlässigkeit und Veraltung der Anlagen exponentiell zunahm. Die in Kleinstfirmen aus dem Bereich Anlagenwartung und Instandhaltung gesammelten Interviews zeigen, daß es mit der Sicherheit und Effizienz der Anlagen in den italienischen Chemie- und Stahlkomplexen seit 1980 immer schlechter aussieht, was die angeblichen Bemühungen um Qualität lächerlich macht.

Die Abschaffung des festen Instandhaltungspersonals und die Auslagerung dieser Arbeit hat *tiefgreifende Veränderungen in der Struktur des technischen Wissens des Unternehmens und indirekt in der industriellen Kultur* mit sich gebracht. Diese Veränderungen ließen sich folgendermaßen zusammenfassen: »Im Betrieb gibt es keine Leute mehr, die die Anlagen kennen.« Die meisten Großbetriebe der hochentwickelten Sektoren wie Chemie und Stahl haben die technischen Abteilungen abgeschafft, die die Eigenheiten der Anlagen und der Prozesse kannten und nicht nur einschätzen konnten, welche und wie umfangreiche Reparatur- oder Instandhaltungsmaßnahmen nötig waren, sondern auch, was das kosten würde und wie lange es dauern würde – so daß das Unternehmen den mit der Ausführung beauftragten Firmen einen Zeitlohn zahlen konnte. Wegen der Abschaffung der technischen Abteilungen haben die Betriebe jetzt große Schwierigkeiten, den Lieferanten exakte Angaben über die zu liefernden Materialien und Werkzeuge zu machen. Daher haben sich all diese Kenntnisse auf die Subunternehmen verlagert, bzw. auf jene Handvoll von Subunternehmen, die eben wegen ihrer wirtschaftlichen Stabilität und organisatorischen Kontinuität die »technische Erinnerung« an die Eigenheiten der Anlagen bewahren, mit denen sie zu tun

hatten. Heute verhandeln nicht mehr die technischen Abteilungen, sondern die Einkaufsabteilungen mit den Subunternehmen.

Wozu hat diese Vernichtung des technischen Kenntnisschatzes geführt? Dazu, daß die normalen Reparaturen und die begrenzten Instandhaltungsmaßnahmen abgeschafft werden und man die Anlage solange verrotten läßt, bis sie ganz ersetzt werden muß. Dadurch veralten die Anlagen schneller, womit nicht nur die Investitionen angekurbelt werden, sondern natürlich auch die Notwendigkeit entsteht, »schlüsselfertige« Anlagen zu liefern. Nach dieser Philosophie würde sich jemand, dem ein Ventil im Automotor verschmort ist, statt den Zylinderkopf zu erneuern, ein neues Auto kaufen.

Außerdem müssen die Unternehmen die Qualitätssicherung einführen, sind aber nicht in der Lage, die technischen Vorgaben für die Zulieferer auszuarbeiten, so daß die Qualitätssicherung zu einem rein formalen Akt wird, der nach Erpressung riecht.

Bestimmte Kenntnisse werden auch deshalb ausgelöscht, weil die Managementtechniken sie in gewisser Weise überflüssig gemacht haben. Ein Manager kennt nämlich eine einzige, eiserne Regel: das ihm zur Verfügung stehende Budget; er tut nicht, was zu tun ist oder was die technischen Merkmale der Anlage erfordern, sondern was das Budget erlaubt. Da jetzt in den jährlich aufgestellten Instandhaltungsplänen die sich aus der Kenntnis der Anlagen ergebenden Bewertungskriterien fehlen, fehlt auch die Fähigkeit, die Kosten im voraus abzuschätzen. Deshalb muß die Firma, die sich um einen Werkvertrag bewirbt, schon bei Angebotsstellung Aufstellungen und Kostenvoranschläge einreichen (d.h. einen zusätzlichen, nicht anerkannten Service bieten), um Arbeiten durchführen zu können, für die eigentlich spezialisiertes Personal und eine eigene technische Abteilung nötig wären. Dies führt gegenwärtig unter den Subunternehmen, die Anlagen warten oder reparieren, zu einem harten Ausleseprozeß. Da sie alle in einem sehr engen Kostenrahmen arbeiten, können sie sich keine eigene technische Abteilung leisten, sondern bewahren häufig die »Erinnerung« an die Anlagen, mit denen sie schon zu tun hatten. Das heißt aber noch lange nicht, daß sie Aufstellungen oder Pläne erarbeiten können. Also arrangieren sie sich, so gut es geht, sonst müßten sie sich aus der Konkurrenz um die attraktiveren Aufträge nämlich gleich verabschieden. Wenn sie nicht in der Lage sind, die Variablen eines Auftrags genau einzuschätzen, dann können sie auch nicht einschätzen, wie lange sie zur Durchführung der Arbeit brauchen, und laufen daher Gefahr, zu niedrige Angebote abzugeben. Da die Verträge aus den oben genannten Gründen nicht mehr wie früher auf Zeitlohn basieren, sondern »pauschal« abgeschlossen werden, ist das Risiko groß: Lohnaufträge basieren auf einer meist recht präzisen Abschätzung der Mannstunden. Daher riskierte die Werkvertragsfirma nichts; sie mußte einfach die Mannstunden mit dem Stundensatz multiplizieren, den sie fordern wollte, und konnte sich dabei auch noch dicke Spekulations- und Arbeitsvermittlungsgewinne einstecken (die Differenz zwischen dem mit dem Auftraggeber vereinbarten Stundensatz und dem seinen gelegentlich Beschäftigten ausbezahlten Stundenlohn). Heute muß der Subunternehmer den Kostenvoranschlag selbst erstellen. Der Auftraggeber beschränkt sich darauf, das »Problem darzustellen«, er kann nur noch das Angebot mit seinem Budget vergleichen, um alles andere »soll sich der Subunternehmer kümmern«. Dieser ist an sehr engen Zeitrahmen gebunden, da die Anlagen still stehen, solange er arbeitet. *Die selbständigen Arbeiter müssen immer mehr wissen, wenn sie sich auf dem Markt halten wollen, aber dadurch erlangen sie keine größere Verhandlungsmacht gegenüber dem Auftraggeber, son-*

dern konkurrieren sich nur untereinander nieder. Sehr selten kann eine Firma z.B. Zahlungsbedingungen aushandeln – *diese werden vom Auftraggeber diktiert* (60 – 90 Tage nach Rechnungsstellung).

Die pauschalen Werkverträge sind riskant für die Subunternehmer, weil sie auch Material liefern, d.h. vorfinanzieren müssen, was zu einem weiteren Auslesefaktor unter den Subunternehmern wird, vor allem aber, weil nur für ein »taugliches« »Werk« bezahlt wird. Was besagt das? Daß die Anlage nach Beendigung der Reparatur- oder Wartungsarbeiten funktionieren muß, und wenn sie aus anderen als denen von der Werkvertragsfirma gefundenen Gründen nicht funktioniert, ist sie dafür verantwortlich. Daher ist die Werkvertragsfirma implizit dazu gezwungen, die Anlage vor Vertragsabschluß komplett durchzuchecken; manchmal muß sie sogar die technische Abnahme übernehmen. Ergebnis: Während die Subunternehmer (einmal abgesehen von den Arbeitsvermittlern) vor fünfzehn Jahren nur handwerkliche Qualifikationen organisierten, waren sie seither, um auf dem Markt zu bleiben, gezwungen, sich in High-Tech-Unternehmen (Anlageninspektion, Projekterstellung, technische Abnahme usw.) zu verwandeln und mit einem stark ausgeweiteten Geschäftsvolumen ihr finanzielle Selbständigkeit bewahren. Nur so können sie Firmen mit mehreren Kunden werden. Aber weil der Gewinn immer ziemlich niedrig bleibt, da der Auftraggeber sie weiter wie einen Handwerksbetrieb behandelt, konzentriert sich das notwendige neue Wissen auf die zwei, drei Firmeninhaber.

Mit der Rezession seit 1991 hat in Italien eine neue und noch erbarmungslosere Auslesephase begonnen, die daher rührt, daß die Großunternehmen die Zahlungsfristen für die Zulieferer und damit auch für die Instandhaltungsfirmen verlängert haben. Da die großen Chemie- und Stahlwerke zu einem Großteil in Staatsbesitz sind, bekommt das Volk der Dienstleister, d.h. die selbständigen Arbeiter nicht nur die wirtschaftlichen, sondern auch die politisch-institutionellen Schwierigkeiten der staatlichen Industrie zu spüren.

Normalerweise erfolgte die Zahlung 60 oder 90 Tage nach der Rechnungstellung bei Abschluß der Arbeiten. Einige Industrien haben die Zahlungen eingestellt, andere haben die Frist auf sechs Monate verlängert. Das hat unter denjenigen Werkvertragsfirmen, die nicht mehr einfache Handwerker oder Arbeitsvermittler waren, sondern die Modernisierung geschafft und deshalb ihr Überleben für gesichert gehalten hatten, ein Massensterben ausgelöst. Durch Konkurse und Geschäftsaufgaben wurde viel mühsam erworbenes *Know how* und Kleinstunternehmerenergie verschleudert, während prekäre Arbeit, Verfügbarkeit ohne Gegenleistung und qualitativ schlechte Leistungen zunehmen und die Zuverlässigkeit und Sicherheit der Anlagen abnehmen.

Auch da, wo die Zahlung 60 Tage nach Rechnungsstellung erfolgt, führen die im Rahmen der Qualitätskontrollen eingeführten neuen bürokratischen Verfahren zu derartigen Verzögerungen, daß zwischen Beendigung der Arbeiten und Zahlungseingang sechs Monate vergehen.

Einige Großunternehmen haben nämlich gegenüber den Subunternehmern, mit denen sie Werkverträge abschließen, einen sogenannten *Zertifikatsschein* eingeführt. Dabei legt das Unternehmen zu Jahresbeginn eine Obergrenze für die Instandhaltungskosten fest und gibt einen Instandhaltungsauftrag hinaus, in dem einige Parameter wie die Lohntarife und die Materialkosten festgelegt werden (die Unordnung auf dem Wechselkursmarkt macht ihnen dann wieder einen Strich durch die Rechnung). Man vergibt den Werkvertrag an eine

Firma. Diese soll nach Beendigung der Arbeit eine Abrechnung aufstellen, in der die Lohnkosten und Materialkosten getrennt aufgeführt sind. Die Abrechnung für die entstandenen Materialkosten wird an die Einkaufsabteilung weitergeleitet, die nach sorgfältiger Kontrolle der angegebenen Lieferbeträge eine »Bedarfsaufstellung« anfertigt, bei der jede einzelne Materiallieferung eine laufende Nummer bekommt. Erst jetzt kann das Verfahren zur Ausstellung des Zertifikatsscheins beginnen, d.h. der Bescheinigung, die besagt, daß der Auftraggeber die vom Subunternehmer vorgestreckten Einzelkosten akzeptiert, und diesen *zur Rechnungsstellung berechtigt*. Trotz Automatisierung der Verwaltungstechniken vergehen Monate, bis das bürokratische Procedere abgeschlossen ist, und auch wenn die Zahlung 60 Tage nach Rechnungsstellung eingeht, erfolgt sie insofern faktisch erst sechs Monate nach Abschluß der Arbeit. Um mit der Verspätung der Zahlungen fertigzuwerden, greifen einige Werkvertragsfirmen auf das *factoring* zurück, aber dieses stellt nach Aussage meiner Interviewpartner eher ein Erpressungsinstrument als einen Finanzierungsservice für ihre Firma dar: abgesehen von den an den aktuellen Geldkosten orientierten Zinsen führt das *factoring* zu einem 7,5-prozentigen Rabatt bei der Auftragssumme und schließt den Rücktritt des Vertragspartners aus. Manche Großfirmen, die es gewöhnt sind, mit Verspätung zu zahlen, verpflichten die Subunternehmer zur Nutzung ihrer eigenen *factoring*-Dienste. Dabei handelt es sich zum allergrößten Teil um staatliche Firmen.

Man sieht also, daß das Großunternehmen technische Kenntnisse und Dienste abstößt, gleichzeitig aber bürokratische Kenntnisse und Funktionen sammelt und dabei immer mehr zu einem Organismus wird, der nicht Waren, sondern Verfahren produziert. Die reine Orientierung an der Bilanz und die Eliminierung aller technischen Kenntnisse hat in den Großunternehmen zu einer tiefgreifenden Veränderung der Mentalitäten und Kulturen geführt, die immer weniger technisch-industriell und immer mehr Verwaltungs- und Managementkulturen sind. *Neben dem zunehmenden Verschwinden der Arbeiterklasse läßt sich auch ein starker Rückgang der technischen Kenntnisse von Meistern, Angestellten und Managern feststellen. Die Mentalitäten des industrialistischen Zeitalters werden in der Großfabrik immer seltener und verlagern sich immer mehr in die Galaxis der selbständigen Arbeit.*

Organisations- und Managementberatung

Die Unternehmensberatung entsteht in dem Moment, wo die Entwicklung der Unternehmen und die Kapitalfinanzierungspraktiken, besonders an der Börse, die Einrichtung einer äußeren Autorität zur Kontrolle der Managementmethoden mit gleichzeitigen Aufsichts- und Notariatsfunktionen erforderlich machen.[49]

So entstehen die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, ein »neuer« Dienstleistungstyp, denn die Finanzierungsverfahren der Unternehmen wie die gewöhnliche Kreditaufnahme, der Eintritt neuer Gesellschafter oder die Ausgabe von Aktien machen eine Überprüfung der Managementmethoden nötig.

Einige der ersten Unternehmensberatungsfirmen auf dem Markt waren ursprünglich Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.

Die Unternehmensberatung entwickelt sich aber in dem Moment zu einer spezifischen Sparte, wo die Organisationssysteme und Managementverfahren, d.h. der technische und kulturelle Wissensstand des *scientific management,* derart anwächst und sich ausdifferenziert (Personalverwaltung, Marketing, Buchhaltung, Ausbildung usw.), daß spezialisierte Profis notwendig werden.

MacKinsey als bekannteste und Andersen als größte Unternehmensberatungsfirma sind inzwischen auf 7000 bzw. 30 000 Beschäftigte angewachsen. Das Problem der selbständigen Arbeit taucht in dem Moment auf, wo wie heute neben den größeren Gesellschaften eine Schicht von Ein-Personen-Firmen entsteht, von Büros mit zwei, drei oder fünf Gesellschaftern. Es rührt aber auch daher, daß die Beschäftigten der großen Gesellschaften letztlich sehr ähnliche Arbeitsverhältnisse wie selbständige Arbeiter haben, gerade weil es um den Verkauf von professionellen Dienstleistungen geht.

Die selbständige Arbeit in dieser Sparte müßte nach zwei verschiedenen Arten von Kriterien analysiert werden:
- die Organisation der Arbeit selbst und die erforderlichen Qualifikationen;
- die fachlichen Inhalte, d.h. die durch das Eingreifen des Beraters erzeugte Kultur, ihr Innovationsgrad.[50]

Die Hegemonie der US-Kultur

Methode, Jargon und Kultur der Unternehmensberatung wurden und werden bis heute fast ausschließlich von den US-Gesellschaften und den amerikanischen Business Schools bestimmt.

Ihre Verfahren sind am besten überprüft, ihre Ausbildungsmethoden am klarsten; die Berater passen sich nicht nur aus Gewohnheit, sondern pflichtgemäß an sie an; sowohl ihnen als auch den Kunden gibt die Einhaltung der Standardverfahren der US-Schule ein Gefühl von »Sicherheit«.

Man kann in diesem Zusammenhang unmittelbar zweierlei von Beobachtungen machen:

Erstens, daß die Unternehmensberatung eines der deutlichsten Beispiele für die kulturelle Hegemonie der USA über das westliche Gesellschaftssystem ist. Da der Betrieb in den 80er Jahren zum sozialen Archetyp par excellence geworden ist, zu dem Organisationsmodell, an das die anderen sozialen Organismen sich in Stil, Sprache und Zielen anpassen mußten, funktionierte er schließlich auch als Vervielfältigungsmechanismus für die amerikanische kulturelle Hegemonie: Wenn der Betrieb einen US-Jargon spricht und die Gesellschaft den Betriebsjargon, verstärkt sich der Kolonisationseffekt.

Diese Hegemonie wird von der gesamten Geschäftswelt ohne jede Diskussion akzeptiert, sogar von der französischen. Seit der Ausbreitung des Europagedankens und der allmählichen Zunahme des Austauschs zwischen Italien und den EG-Ländern und der gleichzeitigen drastischen Abnahme des Austauschs mit den USA bekommt die totale kulturelle Abhängigkeit von den USA in Sachen Management und Betriebsorganisation allerdings Risse.

Von daher könnte es interessant sein – wir werden gleich sehen, wie das mit dem Problem der selbständigen Arbeit zusammenhängt –, zu überprüfen, ob die Erfolge der *Lega*

Nord in den Teilen Italiens mit sehr vielen Kleinunternehmern nicht zu einem Niedergang des amerikanischen Mythos und zu seiner Ersetzung durch einen »deutschen« oder »französischen Mythos« geführt haben, d.h. ob im Bewußtsein des italienischen Unternehmers Frankreich und Deutschland – angeblich effiziente Länder, wo es viele Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung gibt – den USA nicht die kulturelle Führung abgenommen haben.

Trotz der unbestreitbaren Erfolge bestimmter europäischer Länder und der ebenso unbestreitbaren Mißerfolge bestimmter amerikanischer Firmen und Institutionen ist die Abhängigkeit vom amerikanischen Modell in der Kultur der Unternehmensberatung so stark, daß man hier geradezu von kolonialer Unterwerfung sprechen kann.

Einer der neuen Unternehmensberatungssektoren der 90er Jahre ist der Logistik- und Transportsektor; auf diesem Feld führen die USA nicht. Ohne von den Japanern und vom Toyotismus zu reden, haben Schweden, Holländer, Engländer, Deutsche und Franzosen äußerst fortgeschrittene und ausgeklügelte Organisations- und integrierte Steuerungsmethoden für Lagerhaltung und Warenströme entwickelt. Sie haben eigene Techniken und eigene Schulen entwickelt. Dennoch ist die koloniale Trägheit so stark, daß man oft Untersuchungen von Unternehmensberatungsfirmen oder Universitätsinstituten über den Logistik-, Transport- und Distributionsektor lesen kann, die sich ausschließlich auf US-Quellen beziehen. Auch wenn sich die Dinge langsam ändern, spricht dieses Beispiel dafür, daß die Unternehmensberatung in Italien im europäischen Vergleich am stärksten von den USA abhängig ist. Dabei läuft sie Gefahr, sich selbst »aus dem Markt« zu drängen, nicht zuletzt, weil auch die italienischen Unternehmen selbst mit der festen Überzeugung in die 90er Jahre gehen, ein immer integralerer Teil Europas zu sein, und sich auch kulturell von der Unterwerfung unter die Herrschaft der USA befreien möchten.

Sei es, weil der Beruf des Unternehmensberaters das Markenzeichen USA trägt, oder sei es, weil er die Werte Effizienz, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit konkretisiert: so oder so mußte er in den Rang eines der kommenden »neuen freien Berufe« aufsteigen, zum Symbol der »Modernität« der 80er Jahre werden, auch wenn seine Ursprünge im allerältesten Fordismus liegen. Da er vorwiegend in Form von selbständiger Arbeit ausgeübt wird, mußten die mit ihm verbundenen Symbole, Werte und Phantasien auf die ganze selbständige Arbeit im sogenannten modernen Dienstleistungssektor ausstrahlen.

Beziehungsqualifikationen und berufliche Qualifikationen

Die zweite Reihe von Beobachtungen betrifft das Verhältnis zwischen der »Kreativität« des einzelnen Beraters und der Anwendung standardisierter Verfahren. Da sich der Berater zwangsläufig an die überprüften Verfahren anpassen muß, macht es keinen großen Unterschied, ob er *freelancer* oder Partner oder Beschäftigter einer großen Beratungsgesellschaft mit ihren besonderen Methoden und besonderen Produkten ist. Ein-Personen-Firmen oder ein paar zu einer Sozietät zusammengeschlossene Freiberufler kochen – auf dieser Ebene – mit demselben Wasser wie Berater, die für eine große Gesellschaft arbeiten.

Der Berater lernt also eine Methode und wendet sie an, aber das ist nicht seine ganze Qualifikation. Ich will hier die Hypothese aufstellen, daß dieser Teil seiner Qualifikation im ganzen gerechnet weniger wichtig ist.

Der wichtigere Teil ist seine Fähigkeit, sich auf den Kunden einzustellen, d.h. einen *Beziehungsmechanismus* mit dem komplexen System einzugehen, mit dem er es zu tun hat: dem Kundenunternehmen.

Auf dieser Ebene bringt es ihm wenig, daß er die standardisierten Verfahren parat hat. Er braucht vielmehr Einfühlungsvermögen, Diplomatie und Behutsamkeit, d.h. Kenntnisse, die – wie bei allen Berufen normal und üblich – teilweise eine Frage der Erfahrung sind, *die aber keine Innovationen produzieren*, d.h. es sind Anpassungskenntnisse, keine Veränderungskenntnisse.

Der Berater mischt die Karten der Macht im Unternehmen neu und er stößt möglicherweise genau bei den Subjekten auf Widerstand, die ihm die für die Voruntersuchung unverzichtbaren Informationen geben sollen. Während er die Karten der Macht im Unternehmen neu mischt, ist er oft Beobachter von Machtkämpfen zwischen verschiedenen Fraktionen. Als Berater sollte er sich neutral verhalten, aber damit löst er sein Problem nicht, nämlich die organisatorischen Mechanismen zu durchdringen, um seine Rationalisierungsmaßnahmen und -verfahren zum Ansatz bringen zu können.

Das Produkt, das der Berater verkauft – ob als *freelancer* oder als Angestellter einer großen Gesellschaft –, ist also nur teilweise innovativ, letzten Endes ist es immer dasselbe. Der innovative und kreative Teil seiner Arbeit ist die »Beziehungsarbeit« und läßt sich daher sehr schwer standardisieren, hier herrscht die Informalität.

Die informelle Beziehung zeichnet sich dadurch aus, daß sie sich nur schwer in Verfahren einbinden, d.h. übertragen läßt. Sie ist eine Innovation, die im selben Moment verbraucht wird, in dem sie erzeugt wird.

Die »abgesehen von besonderen Qualifikationen« und standardisierten Verfahren (also abgesehen vom eigentlichen Beratungsprodukt) zum Kunden hergestellte Beziehung ist so wichtig, daß sie auch erklärt, warum ständig neue Beratungsgesellschaften gegründet werden, d.h. warum sich ein Berater vom Mutterunternehmen löst, um »sich selbständig zu machen«.

Wenn ein bei einer großen Gesellschaft angestellter Berater die Firma verläßt, um eine eigene Firma zu gründen oder selbständiger Arbeiter zu werden, spricht man von einem *spin off*-Prozeß.

Obwohl das Kundenunternehmen natürlich möchte, daß geprüfte Verfahren angewandt werden, möchte es natürlich ebenso einen »persönlichen« Service und eine ganz besondere Aufmerksamkeit seitens des Beraters bekommen. So stellt sich ein Mechanismus von Vertrauen und Komplizenschaft mit dem Berater her, aus dem die Firma, mit dem das Kundenunternehmen den Vertrag abgeschlossen hat, d.h. der Arbeitgeber oder -vermittler des Beraters, der zwischen 40 und 60 Prozent seines Lohns abschöpft, nach und nach ausgeschlossen wird.

Der Berater trennt sich vom Mutterunternehmen und beginnt seine Laufbahn als selbständiger Arbeiter, oft aufgrund von mündlichen Absprachen, d.h. informellen Beziehungen mit dem Kundenunternehmen, das ihm lange genug Arbeit zusichert, damit er sich selbständig machen kann.

Die beim *spin off* mitgenommenen Kenntnisse bestehen aus den Grundlagenkenntnissen (Methoden und Verfahren) und der permanenten Weiterbildung bei der Muttergesellschaft. Der Beziehungsmechanismus zum Kunden wiederum macht die Trennung und den Start möglich. Sehr selten dagegen steht hinter einem *spin off* die Entwicklung eines neuen Produktes, d.h. ein authentischer Innovationsprozeß.

Wenn unser Mann völlig selbständiger Arbeiter geworden ist, sind seine beiden größten Probleme:

- der Aufbau eines Kundenstammes, der von ihm eine neue Investition in Beziehungsfähigkeiten erfordert;
- die permanente Weiterbildung, die ihm gewisse Kosten abverlangt, um sich immer auf dem laufenden zu halten.

Tatsächlich stehen hinter der umgekehrten Entscheidung, nämlich an eine große Gesellschaft gebunden zu bleiben, folgende beiden Faktoren: die Fort- und Weiterbildung, die eine große Gesellschaft ihren Beschäftigten bietet, und die Geschäftsaktivität. In Wirklichkeit muß bei Gelegenheiten zur Fort- und Weiterbildung, d.h. die meist ziemlich teure Teilnahme an Seminaren und Kongressen, selbst wieder Beziehungsarbeit geleistet werden: Der als selbständiger Arbeiter tätige Berater muß sehr sichtbar bleiben, und während er lernt, muß er gleichzeitig auch immer gesellschaftlich-geschäftliche Beziehungen herstellen. Die Beratungskultur unterliegt stark der Mode: Auf dem neuesten Stand zu sein, bedeutet mitunter, frühzeitig über die neuen Moden und die neuen Schlüsselwörter informiert zu sein. Die Bildungsinhalte können also sehr oberflächlich sein, pseudokulturell und pseudotechnisch, und ihr Wert und ihre Verwertbarkeit liegt wiederum überwiegend auf der Beziehungsebene: Die Moden sind weder Kultur noch Innovation, sondern Zeichen der Zugehörigkeit, also Beziehungsprozesse.

Der *spin off* ist eine Form der Schaffung neuer unternehmerischer Subjekte. Eine andere besteht darin, daß jemand, der in einem Großunternehmen nach oben gekommen ist oder besonders verantwortliche organisatorische Leitungsaufgaben übernommen hat, sich irgendwann von der Firma trennt, um sich als Berater selbständig zu machen.

Während im ersten Fall ein Fachmann seinen Beruf in anderer Form fortsetzt, handelt es sich hier um einen richtigen Berufswechsel: Der leitende Angestellte oder Manager, der den Beruf des Beraters ergreift, weiß weder so gut über Methoden und Verfahren Bescheid wie jemand, der schon immer Berater war, noch hat er Erfahrungen mit so vielen unterschiedlichen Unternehmen. Dafür kann er oft auf einen viel breiteren und gefestigteren Fundus von Beziehungen zählen, und dies ist das wahre »Kapital«, das er mitnimmt, viel mehr oder mindestens genauso sehr wie sein berufliches Knowhow. Wer eine bestimmte Stellung in einem Großunternehmen einnimmt, hat hunderte von Menschen kennengelernt, kleine und große Gefälligkeiten erweisen können, vor allem an Menschen außerhalb des Unternehmens. Er hat Aufträge vermittelt, kleine und große Geschäfte, wenn er in der Personalabteilung gearbeitet hat, hat er Menschen kennengelernt und ausgesucht und mit der Gewerkschaftsgalaxis verhandelt.

Auch hier sehen wir – sogar noch mehr –, daß der informelle, freundschaftliche Beziehungsfaktor wichtiger oder genauso wichtig ist wie der fachliche Faktor, d.h. die Gesamtheit der Kenntnisse, aus denen das verkäufliche Produkt besteht.

Wir können also die Hypothese aufstellen, daß die selbständige Arbeit sich von der abhängigen Arbeit durch das besondere Gewicht – was Zeit, Energie und Geld angeht – des nötigen »Beziehungs«-Engagements und durch den extrem hohen Wert des »Beziehungskapitals« des einzelnen – seines Systems informeller Beziehungen – unterscheidet.

Die eigentliche technisch-wissenschaftliche Qualifikation, d.h. der eigentliche fachliche Inhalt, erscheint als etwas Repetitives, wesentlich Lebloses, das keinen Anreiz zu kreativem oder intellektuell produktivem Verhalten bietet.

Außerdem versuchen die großen Beratungsgesellschaften, zu ihrem Personal Beziehungen herzustellen, die nichts mit den Formalien abhängiger Arbeit zu tun haben. Die Laufbahn eines Angestellten innerhalb einer solchen Gesellschaft mündet in eine Partnerschaft, d.h. in den Erwerb eines Anteils am Unternehmensrisikos durch den Mitarbeiter. An diesem Punkt ist der Partner auch ein Handelsvertreter – in manchen Fällen wird ein Jahresumsatz festgelegt, den er erreichen muß. Oft findet der *spin off* genau dann statt, wenn der Berater Partner werden soll. Wenn er dagegen lieber in neuem Gewand in der Firma bleibt, hat seine Tätigkeit große Ähnlichkeit mit der eines selbständigen Arbeiters: er muß Kunden suchen, d.h. persönlich sichtbar sein. Sein einziger, sehr wichtiger Vorteil gegenüber dem *freelance* liegt in der Fort- und Weiterbildung, die ihm die Firma, der er angehört, bietet.

Auch hier sehen wir, daß es bei der geforderten Arbeit mehr um die Herstellung von Geschäftsbeziehungen als um Fachwissen geht.

(wird fortgesetzt [schrieb der Autor in Altreragioni 2/93])

Die beim *spin off* mitgenommenen Kenntnisse bestehen aus den Grundlagenkenntnissen (Methoden und Verfahren) und der permanenten Weiterbildung bei der Muttergesellschaft. Der Beziehungsmechanismus zum Kunden wiederum macht die Trennung und den Start möglich. Sehr selten dagegen steht hinter einem *spin off* die Entwicklung eines neuen Produktes, d.h. ein authentischer Innovationsprozeß.

Wenn unser Mann völlig selbständiger Arbeiter geworden ist, sind seine beiden größten Probleme:

- der Aufbau eines Kundenstammes, der von ihm eine neue Investition in Beziehungsfähigkeiten erfordert;
- die permanente Weiterbildung, die ihm gewisse Kosten abverlangt, um sich immer auf dem laufenden zu halten.

Tatsächlich stehen hinter der umgekehrten Entscheidung, nämlich an eine große Gesellschaft gebunden zu bleiben, folgende beiden Faktoren: die Fort- und Weiterbildung, die eine große Gesellschaft ihren Beschäftigten bietet, und die Geschäftsaktivität. In Wirklichkeit muß bei Gelegenheiten zur Fort- und Weiterbildung, d.h. die meist ziemlich teure Teilnahme an Seminaren und Kongressen, selbst wieder Beziehungsarbeit geleistet werden: Der als selbständiger Arbeiter tätige Berater muß sehr sichtbar bleiben, und während er lernt, muß er gleichzeitig auch immer gesellschaftlich-geschäftliche Beziehungen herstellen. Die Beratungskultur unterliegt stark der Mode: Auf dem neuesten Stand zu sein, bedeutet mitunter, frühzeitig über die neuen Moden und die neuen Schlüsselwörter informiert zu sein. Die Bildungsinhalte können also sehr oberflächlich sein, pseudokulturell und pseudotechnisch, und ihr Wert und ihre Verwertbarkeit liegt wiederum überwiegend auf der Beziehungsebene: Die Moden sind weder Kultur noch Innovation, sondern Zeichen der Zugehörigkeit, also Beziehungsprozesse.

Der *spin off* ist eine Form der Schaffung neuer unternehmerischer Subjekte. Eine andere besteht darin, daß jemand, der in einem Großunternehmen nach oben gekommen ist oder besonders verantwortliche organisatorische Leitungsaufgaben übernommen hat, sich irgendwann von der Firma trennt, um sich als Berater selbständig zu machen.

Während im ersten Fall ein Fachmann seinen Beruf in anderer Form fortsetzt, handelt es sich hier um einen richtigen Berufswechsel: Der leitende Angestellte oder Manager, der den Beruf des Beraters ergreift, weiß weder so gut über Methoden und Verfahren Bescheid wie jemand, der schon immer Berater war, noch hat er Erfahrungen mit so vielen unterschiedlichen Unternehmen. Dafür kann er oft auf einen viel breiteren und gefestigteren Fundus von Beziehungen zählen, und dies ist das wahre »Kapital«, das er mitnimmt, viel mehr oder mindestens genauso sehr wie sein berufliches Knowhow. Wer eine bestimmte Stellung in einem Großunternehmen einnimmt, hat hunderte von Menschen kennengelernt, kleine und große Gefälligkeiten erweisen können, vor allem an Menschen außerhalb des Unternehmens. Er hat Aufträge vermittelt, kleine und große Geschäfte, wenn er in der Personalabteilung gearbeitet hat, hat er Menschen kennengelernt und ausgesucht und mit der Gewerkschaftsgalaxis verhandelt.

Auch hier sehen wir – sogar noch mehr –, daß der informelle, freundschaftliche Beziehungsfaktor wichtiger oder genauso wichtig ist wie der fachliche Faktor, d.h. die Gesamtheit der Kenntnisse, aus denen das verkäufliche Produkt besteht.

Wir können also die Hypothese aufstellen, daß die selbständige Arbeit sich von der abhängigen Arbeit durch das besondere Gewicht – was Zeit, Energie und Geld angeht – des nötigen »Beziehungs«-Engagements und durch den extrem hohen Wert des »Beziehungskapitals« des einzelnen – seines Systems informeller Beziehungen – unterscheidet.

Die eigentliche technisch-wissenschaftliche Qualifikation, d.h. der eigentliche fachliche Inhalt, erscheint als etwas Repetitives, wesentlich Lebloses, das keinen Anreiz zu kreativem oder intellektuell produktivem Verhalten bietet.

Außerdem versuchen die großen Beratungsgesellschaften, zu ihrem Personal Beziehungen herzustellen, die nichts mit den Formalien abhängiger Arbeit zu tun haben. Die Laufbahn eines Angestellten innerhalb einer solchen Gesellschaft mündet in eine Partnerschaft, d.h. in den Erwerb eines Anteils am Unternehmensrisikos durch den Mitarbeiter. An diesem Punkt ist der Partner auch ein Handelsvertreter – in manchen Fällen wird ein Jahresumsatz festgelegt, den er erreichen muß. Oft findet der *spin off* genau dann statt, wenn der Berater Partner werden soll. Wenn er dagegen lieber in neuem Gewand in der Firma bleibt, hat seine Tätigkeit große Ähnlichkeit mit der eines selbständigen Arbeiters: er muß Kunden suchen, d.h. persönlich sichtbar sein. Sein einziger, sehr wichtiger Vorteil gegenüber dem *freelance* liegt in der Fort- und Weiterbildung, die ihm die Firma, der er angehört, bietet.

Auch hier sehen wir, daß es bei der geforderten Arbeit mehr um die Herstellung von Geschäftsbeziehungen als um Fachwissen geht.

(wird fortgesetzt [schrieb der Autor in Altreragioni 2/93])

Anmerkungen

1. *Composition de classe en Italie dans les années 90*, Paris, den 12. März, 1990. Dieser hektographierte Text wurde an verschiedene Personen und Forscher verteilt, von denen einige kritische Anmerkungen oder Anregungen geäußert haben, die ich hoffentlich in dieser gegenüber dem französischen Text erheblich überarbeiteten italienischen Version berücksichtigt habe. Besonderer Dank geht an Riccardo Bellofiore, Patrizio Bianchi, Sergio Bruno und Enzo Rullani.
2. In der Zeitschrift »Primo Maggio«, die 1973 von einer Forschergruppe, darunter dem Autor dieser Zeilen, gegründet wurde, wurden verschiedene, auch historische Essays über die Arbeit im Gütertransport veröffentlicht, die dann im Juni 1978 gesammelt als »Dossier Trasporti« herauskamen.
3. Die Beziehung zur CGIL wurde zwar später unterbrochen, aber es besteht nach wie vor eine intellektuellen Austauschbeziehung mit einigen Gewerkschaftskadern, die mir Material und nützliche Anregungen für diese Studie zur Verfügung gestellt haben, besonders Alves Baraldi, damals beim Ufficio Innovazione der CGIL von Reggio Emilia.
4. Vgl. der »Rapporto 88« des Arbeitsministeriums, *Lavoro e politiche dell' occupazione in Italia*, Fondazione Brodolini 1988.
5. CERVED, »Movimprese. Movimento anagrafico delle imprese italiane«, verschiedene Nummern.
6. Le imprese artigiane in Italia. Dati statistici. Beilage zu »Movimprese« Nr. 1/1988.
7. Die folgenden Betrachtungen sind die Zusammenfassung einer Untersuchungsarbeit, von der verschiedene schriftliche Darstellungen existieren, auf die ich zur Vertiefung verweise. Vgl. besonders: S. Bologna, *Professions du transport et réglémentation du travail dans le secteur coopératif et artisanal italien*, Referat auf dem Kongreß »Berufe und Regulierung im Transportwesen im Hinblick auf Europa 1993«, Paris, 31. März, 1989 und *Les micro-entreprises de transport en Italie*, Referat auf dem Kongreß »Les Transports des marchandises dans les pays européens«, Paris, 7. Juni, 1989, italienische Version *Il camionista come merce*, in »Politica ed economia«, November 1989; siehe auch *Les messageries express en Europe. Le cas italien*. Forschungsbericht für den »Club Eurotrans«, Paris, Mai 1990.
8. Mittlerweile wird allgemein anerkannt, daß diese Beschäftigtenstruktur typisch für die postfordistischen Phase ist, s. unter anderem André Gorz, *Metamorfosi del lavoro*, Torino 1992, (»die großen Unternehmen haben gelernt, nach japanischem Modell die größtmögliche Zahl von Produktionen und Dienstleistungen zu dezentralisieren und auszulagern. Dazu bedienen sie sich meist winziger Satellitenfirmen - die im Grenzfall aus einem einzigen Handwerker-»Unternehmer« bestehen, der mit vom Großbetrieb zur Verfügung gestelltem Kapital ausschließlich für diesen arbeitet«, S. 73).
9. E. de Franceschi, L. Sibilia, *Professionisti e lavoratori autonomi*, (Fachleute und selbständige Arbeiter), Milano 1992.
10. Im zweiten Teil dieser Arbeit werde ich mich mit der Bedeutung der Phase des antiterroristischen Notstands (1979-82) für den Übergang der italienischen Gesellschaft zum Postfordismus befassen. Die wahre »zweite« Republik ist damals entstanden. Sie zeichnete sich aus durch die Verdrängung der Arbeit aus dem Wertesystem, auf dem die erste Republik beruhte. Dieses war genauso sehr ein Verfassungsphänomen wie ein kulturelles, da die Verfassung der aus der Resistenza entstandenen ersten Republik nicht von der Formulierung juristischer und philosophischer Prinzipien ausging, sondern vom Postulat, die Arbeit als produktives und gesellschaftliches Phänomen zur Grundlage des Staates zu machen. Formelle Verfassung und materielle Verfassung wurden also untrennbar miteinander verbunden. Alle, die die Arbeit aus ihrer eigenen kulturellen Sphäre entfernt haben, haben sich damit implizit außerhalb der Verfassungsprinzipien der ersten Republik gestellt und zur Gründung der zweiten beigetragen. Historisch geschah das als Folge der vom antiterroristischen Notstand erzeugten Kultur, einer Zeit, die als einzig wirklich erfolgreicher »Putsch« in Italien nach dem Krieg gelten kann. Welchen Beitrag die PCI zur Kultur des Notstands und damit indirekt zur Formierung der zweiten Republik geleistet hat, ist allen bekannt.
11. Michel Savy, »Le fret: industrie ou service?« in: *Les cahiers Scientifiques du Transport*, Nr. 15-16, 1987.
12. Nomisma, Laboratorio di politica industriale, *Ristrutturazione industriale e piccole imprese*, Bologna 1989.

13. M. Lazerson, »La subfornitura nell'industria della magliera a Modena«, in Pyke, Becattini und Sengenberger (Hrsg.), *Distretti industriali e cooperazione tra piccole imprese, Studi e informazioni* (Zeitschrift der Banca Toscana), Nr. 1, 1991; siehe auch *I distretti dell'industria manifatturiera in Italia*, Fabio Nuti (Hrsg.), 2 Bde., Milano 1992.
14. Die Ergebnisse dieser Untersuchung wurden bei einem Kongreß in Rom am 27. Oktober 1989 vorgestellt. Die Kongreßmaterialien wurden veröffentlicht in dem Band *Rischi, patalogia e prevenzione nel lavoro degli autotrasportatori*, hrsg. vom Istituto Italiano di Medicina Sociale, Roma 1990. Als Kongreßteilnehmer erinnere ich mich noch daran, wie bestürzt die Referenten über die Realität der Ausbeutung waren, die sie während ihrer Untersuchung entdeckten. Es lohnt sich, aus dem Schlußwort des nationalen Sekretärs der FITA-CNA, Angelo Valenti zu zitieren: »Das Gesundheitsministerium unternimmt nichts zur medizinischen Kontrolle, zur Vorbeugung und zur Anerkennung der Berufsrisiken und Berufskrankheiten der Beschäftigten in dieser Branche, die bei Erkrankung mit 400 000 Lire im Monat in Rente geschickt werden« (ebd. S. 198).
15. Patrick Hermlin, *Lorry drivers' time habits in work and their involvment in traffic accidents*, Referat auf dem Kongreß »Irregular and abnormal hours of work« in Brighton am 16.-18. Januar 1987.
16. F. van Ouwerkerk, »Working Hours of European Truck Drivers«, in INRETS CEE, *Working Conditions of Drivers in Road Transport*, Actes INRETS, Nr. 23, Oktober 1989.
17. P. Niérat, *Traction routière en longue distance: les navettes, une organisation particulière*, Rapport INRETS Nr. 91, Februar 1989, und ders., *Transport combiné: organisation des dessertes terminales*, Rapport INRETS Nr. 110, Januar 1990.
18. Eurostaf, *Transports et logistique en Italie*, Paris/Milano 1992.
19. Es sollte betont werden, daß das Interesse an informeller Arbeit, Heimarbeit, Subunternehmertum usw. in modernen Industriesystemen und technologisch modernen Sektoren Ende der 80er Jahre in den USA aufgetaucht ist, und zwar im Zusammenhang mit einer Identitätskrise des amerikanischen Modells, wie sich u.a. an den Untersuchungen des MIT über *Made in America* und den Toyotismus ablesen läßt. Siehe außer dem Buch von Lozano auch die Forschung einer anderen Wissenschaftlerin, Norma Chalmers, *Industrial relations in Japan. The peripheral workforce*, London/New York 1989. Der Zusammenbruch der sozialistischen Regime und die nachfolgende Selbstbeweihräucherung des Kapitalismus scheinen das kritische Nachdenken über den Postfordismus gestoppt zu haben.
20. Barcellona hat seine Auffassungen in verschiedenen bei Bollati/Boringhieri veröffentlichten Schriften – siehe v.a. *L'individualismo proprietario* (1987), *L'egoismo maturo e la follia del capitale* (1988), *Il ritorno del legame sociale* (1990) – und in verschiedenen Artikeln dargelegt, von denen ich jene ziemlich bezeichnend finde, die gleichzeitig mit dem Fall der Mauer in Berlin erschienen sind: *Gli anni di regime del terzo capitalismo*, in »L'Unità« vom 9.11.1989 und *Per una sinistra che vada oltre l'orrizonte socialdemocratico*, »L'Unità« vom 12.7.1990.

In dem ersten Buch behauptet Barcellona die Zentralität des Rechts in der Regelung [governo] der gesellschaftlichen Erscheinungen: »Nur die Formalisierung des Rechts, indem es zur reinen Form, zum reinen Verfahren, zur reinen ›Spielregel‹ wird (gleichgültig gegen den materiellen Inhalt der Gerechtigkeit), kann das Wunder der reductio ad unitatem vollbringen, die die Sprengkraft des neuen Individualismus nicht leugnet. Nur das formale Recht der Gleichheit kann das Wunder der Koexistenz von *Einheit* (Ordnung) und *Vielfalt*, von Bleiben (Stabilität) und Werden (Veränderung) vollbringen. Um dieses Wunder zu vollbringen, muß aber ein Preis entrichtet werden: die Spaltung des Subjekts und der Welt in zwei verschiedene, entgegengesetzte Sphären: die öffentliche Sphäre und die private Sphäre; die ökonomische Sphäre und die politische Sphäre, die des Privatinteresses und die des öffentlichen Allgemeininteresses« (S. 60).

In dem zweiten Buch (*L'egoismo maturo e la follia del capitale*) wechselt Barcellona den Ansatz und stützt seine Analysen nicht auf juristisches Wissen (Konstitutionalismus, Systemtheorie usw.), sondern auf die gesellschaftliche Komplexität, indem er den Akzent auf die Zerstückelung der Arbeit, die Einsamkeit des neuen Arbeiters vor dem Computer und das Ende der materiellen und organisatorischen Basis der Solidarität legt. Dabei nimmt er jedoch allein die Implosion der fordianischen Fabrik wahr, aber nicht ihre Rekonstruktion im vernetzten Unternehmen; die Implosion der gesellschaftlichen Beziehungen, ohne genau

zu sagen, welche Arten von neuen Bindungen sich herauszubilden im Begriff sind. Nicht zufällig begeistert ihn das Moment des Konsums (»Sichtbarkeit der Bedürfnisse«) und nicht das der Produktion der Waren und Dienstleistungen.

In dem dritten Buch (*Il ritorno del legame sociale*) versucht Barcellona eine Überlegung aus positiver Sicht und gerät sogleich bei der Analyse der Produktionsformen ins Stolpern: »Der *Produktionsprozeß* stellt sich objektiv als ein großer *Informationsstrom* dar, der die traditionellen Räume durchmißt und zerstört und mit einer unerhörten Beschleunigung der Zeit die zeitlichen Entfernungen aufhebt bis gleichsam zum Verschwinden der traditionellen Zeitbegriffe, Tag, Nacht, Arbeitszeit, Freizeit usw.« (S. 25-26). Und weiter: »Die Destrukturierung des Raumes, des Ortes Stadt, und die symbolisch und praktisch von der Geschwindigkeit der Informationsflüsse des telematischen Universums dargestellte extreme Beschleunigung der Zeit lassen die alte Stadt in ein *continuum* ohne Grenzen stürzen. Bilder und Leistungen wandern mit engelhafter Geschwindigkeit von einem Punkt des Planeten zum andern, die Arbeit hat keinen bestimmten Ort mehr und das Kommando auch nicht ... Die Endlichkeit des städtischen Raumes und der städtischen Zeit hat sich in einen unbegrenzten Raum ausgeweitet, in dem jeder Punkt gleich dem anderen ist und die Zeit sich in der Kontextualität der informatischen Gegenwart anulliert hat. Während die Produktionswelt im System der funktionalen Beziehungen das Maximum an »Transparenz« erreicht, stürzt die Welt der Produktion von Bewußtsein, Leben und zwischenmenschlichen, individuellen und kollektiven Beziehungen in die Verwirrung des Fehlens von Grenzen, von räumlich-zeitlichen Bestimmungen« (S. 44-45).

Ausgehend von diesen Voraussetzungen kann Barcellona nur zu ebenso unbestimmten und abgehobenen Schlüssen über die Krise der liberaldemokratischen und sozialdemokratischen Modelle kommen, wobei er auf seiner Informatik-Besessenheit verharrt. Bezeichnend ist sein Beispiel von der Krise der Schule, die er eher den schädlichen Auswirkungen des Einsatzes von Videotechnik beim Lernen zuschreibt als zum Beispiel den schädlichen Auswirkungen der Revision der modernen Geschichte durch gewisse Historiker.

21. Commissione d'indagine sulla povertà e l'emarginazione, *Secondo rapporto sulla povertà in Italia*, Milano 1992.

22. Die neuen Fakten, auf die ich mich beziehe, betreffen die erhitzte Gegenüberstellung von abhängiger Arbeit und selbständiger Arbeit in den Protestbewegungen der FabrikarbeiterInnen, der Beschäftigten im öffentlichen Dienst und eines Teils der SchülerInnen und StudentInnen gegen den gewerkschaftlichen Tarifabschluß vom 31.07.1992: Ich verweise auf die Berichterstattung über diese Bewegung in der Tagespresse zwischen Oktober und Dezember 1992 und auf die Erklärung von Vertretern der Gewerkschaftslinken und der Rätebewegung, die damals die Tageszeitung *Il manifesto* als Plattform benutzt haben.

Die Diskussionen, auf denen einige Passagen des ersten Teils dieses Artikels kritisiert wurden, fanden im Zuge der Vorstellungsveranstaltungen für die erste Ausgabe von Altreragioni im Herbst/Winter 1992/93 statt.

23. Zur Rekonstruktion der Debatte über den Begriff und die Geschichte des Massenarbeiters verweise ich auf meinen Aufsatz »Theorie und Geschichte des Massenarbeiters in Italien«, der in drei Teilen in den Ausgaben 2/89, 1/90 und 2/90 von *1999. Zeitschrift für Sozialgeschichte des 20. und 21. Jahrhunderts* erschien. Eine gekürzte Version erschien in zwei Teile in den Ausgaben 11 (1991) und 12 (1992) von *Common Sense. Journal of the Edinburgh Conference of Socialist Economists*. Zum Problem Nationalsozialismus - Fordismus - Konsens/Dissens des Massenarbeiters verweise ich auf die nach wie vor erhitzten Debatten, die die Veröffentlichung von Tim Masons *Arbeiterklasse und Volksgemeinschaft. Dokumente und Materialien zur deutschen Arbeiterpolitik* (1975) und die Herausgabe des *Daimler-Benz-Buches* (1987) durch die Hamburger Stiftung für Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts ausgelöst haben. Eine vorläufige Bilanz der beiden Debatten hat kürzlich Karl-Heinz Roth im *Begleitband mit Kommentar und Geschichte* (1992), der die neunbändige Ausgabe der Dokumente des arbeitswissenschaftlichen Instituts der DAF abschließt (*Sozialstrategien der Deutschen Arbeitsfront*, Saur Verlag, München/Leipzig/London/New York/Paris 1990 ff.), und in dem Artikel »Daimler-Benz. Kontroversen und neue Forschungen«, in der Ausgabe 1/93 von *1999* gezogen.

24. Vgl. Anmerkungen 27, 41, 42, 43, 44, 47. Die Gleichsetzung der Begriffe »Fordismus« und »sowjetisches System« gehört zur kulturellen Nach-89er-Atmosphäre in Osteuropa. Ich beziehe mich hier eher auf die politische und historiographische Tradition der Haltung zum Stalinismus von den Anarchisten über die Bordighisten und *Socialisme ou Barbarie* bis zu den italienischen Operaisten, die das sowjetische System immer als eine Form der Disziplinierung der Arbeitskraft betrachtet hat.
25. M. Deaglio, *La nuova borghesia e la sfida del capitalismo*, Laterza, Bari 1991.
26. Siehe Anm. 20.
27. Die radikalen Tendenzen innerhalb der Gewerkschaftsbewegung, die sich grob auf die anarcho-syndikalistische oder libertäre Tradition zurückführen lassen (zu einem historischen Urteil über diese Tendenzen verweise ich auf die gesammelten Ausgaben von *Primo Maggio*, 1973 ff.) und t eilweise von den neuen sozialen Bewegungen der 60er und 70er Jahre aufgesogen und verwandelt wurden, überleben noch in manchen Ländern (z.B. in Spanien), aber konkret stellen sie nichts anderes dar als die hiesigen Cobas. Um die Vorschläge und das Wesen dieser basisgewerkschaftlichen Organisationen einzuschätzen, sollte man ihre Publikationen verfolgen. Eine der wichtigsten ist *La Estiba* aus Barcelona, die die Positionen der nationalen Coordinadora der Hafenarbeiter Spaniens und der Kanarischen Inseln vertritt. Ähnlich sind die Zeitschriften *Ancora in marcia!* und *Ferrovieri* der italienischen Eisenbahn-Cobas. Zur Geschichte und inneren Organisation der Coordinadora hat Peter Waterman eine breitangelegte Untersuchung durchgeführt: »International Communication and International Solidarity. The Experience of the Coordinadora of Spanish Dockworkers«, L'Aia, Istituto di Studi Sociali, 1990. Waterman ist Autor zahlreicher Untersuchungen über den Basissyndikalismus auf der ganzen Welt (vgl. die ausführliche Biographie dazu im Anhang zu seinem Referat »Internationalism is dead; long live Internationalism«, *Arbeitspapiere der Hamburger Stiftung für Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts*, Nr. 8, Januar 1992). Die aktivsten Forschungs- und Verbindungszentren zum und für den Basissyndikalismus gibt es heute in Holland. Zur Forschung sollte man außer an das erwähnte Istituto dell'Aja [? in Holland, oben mit i, hier mit j] immer an das Institute of Social History in Amsterdam denken. Zu Verbindungen in Informationen gibt es, ebenfalls in Amsterdam, den Transnational Information Exchange (T.I.E.), der auch einen Sitz in Sao Paulo hat. T.I.E. interessiert sich mehr für Informationen und Verbindungen zwischen »Rätebewegungen« innerhalb der Gewerkschaften als für selbständige Gruppen außerhalb der offiziellen Gewerkschaften. Es ist nicht immer leicht, die Entwicklung der heutigen basisgewerkschaftlichen Gruppen in der Geschichte der Branchenorganisationen zu verorten. Auch in dieser Hinsicht stellt die Geschichte der Transportarbeiter sowohl in Italien wie anderswo eine Ausnahme dar. Um die Archive und die Geschichte der Internationalen Transportarbeiterföderation, v.a. die intensiven antinazistischen Aktivitäten zwischen den beiden Weltkriegen, geht es in neuen Untersuchungen (siehe N. Baldwin, »The International Transport Workers' Federation Archive«, *University of Warwick Library*, Coventry 1985, und H. Knüpfen, D. Nelles, »Über den Widerstand der Internationalen Transportarbeiterföderation«, in *1999*, Nr. 3/92). Was Italien angeht, ist von grundlegender Bedeutung die Società Nazionale di Mutuo Soccorso fra Ferrovieri e Lavoratori del Trasporto, die 1877 gegründet wurde und heute immer noch etw 80 000 Mitglieder stark ist. An ihrem Sitz in Mailand befindet sich eine kostbare Bibliothek und werden historische Untersuchungen gefördert (s. *Catalogo della Biblioteca Cesare Pozzo* und *Appendice al Catalogo*, 2 Bde., 1985 sowie *Contributo alla formazione di una bibliografia storica sulle ferrovie in Italia* von A. Giuntini, 1989). Die aktive Präsenz der anarchistisch-libertären Tradition begegnet einem in der ganzen Geschichte der Gewerkschaftsbewegung im Transportsektor von den Anfängen bis heute.
28. M. Deaglio, a.a.O., S. 56.
29. Wenn polemische Verweise nötig sind, eilt uns stets der unerschöpfliche Pietro Barcellona zu Hilfe, ein wahrer Salbader-Brunnen; vgl. »Alle radici della nostra sconfitta«, *Il manifesto*, 16.01.1993, und »Caro Asor Rosa, la ›politica‹ non basta«, *Il manifesto*, 26.01.1993.
30. Siehe S. Bologna: »Emarginazione e ambientalismo«, *Classe*, 1987, und den Band *Arbeitsschutz und Umweltgeschichte*, hrsg. von der Hamburger Stiftung für Sozialgeschichte des 20. Jahrhunderts, Volksblatt Verlag, Köln 1990.

31. Ich beziehe mich auf die undifferenzierte Beschuldigung der selbständigen Arbeiter, sie seien für sämtliche Steuerhinterziehungen verantwortlich und stellten daher den »egoistischsten« Teil des Landes dar. Vgl. Anm. 1.

32. R. Fantasia, *Cultures of Solidarity*, Berkeley, University of California Press, 1988; *Internationalism in the Labour Movement*, hrsg. von F. v. Holthoon und M. v.d. Linden, Brill, Leiden 1988; J. Brecher, T. Costello: *Building Bridges. The Emerging Grassroots Coalition of Labour and Community*, New York, Monthly Review Press, 1990.

33. Zu den Problemen von Ethnien und nationalen Egoismen hat *Iter*, die Zeitschrift des A.A.S.Ter von Mailand, in den Ausgaben 1 (Januar-April 1991) bis 5/6 (Mai-Dezember 1992) eine Reihe von interessanten Forschungen eröffnet.

34. R.E. Pahl und C. Wallace, »Household Work Strategies in Economic Recession«, in dem Band *Beyond Employment: Gender, Household and Subsistence*, hrsg. von Redcliff und Mingione, Oxford: Blackwell 1985.

35. Zu Veränderungen sowohl des Wechselwahlverhaltens als auch der süditalienische Klientelismus in der gegenwärtigen Krise des Parteiensystems bietet interessante Anregungen Guiseppe Gario, »Lombardia, Italia, Europa. Regionalizzazione e internationalizzazione all'inizio degli anni Novanta«, *Iter*, Nr. 5/6 (Mai-Dezember 1992).

36. Die italienischen Forscher wurden auf dem Kongreß von Nijmegen vertreten von Andrea Fumagalli und Giuliano Mussati vom Centro Furio Cicogna der Università Bocconi in Mailand (»The evolution of the flexible specialisation system: some Italian experiences«), die auch auf einige ihrer Forschungen zurückgriffen (veröffentlicht u.a. in *Alle origini dell'imprenditorialità*, hrsg. von G. Mussati, Milano: Etaslibri 1990; und im ersten Band von *Nuovi imprenditori a Milano negli anni Ottanta*, Milano: Ricerche Formaper 1990), von Marco Raffa vom Fachbereich Computer Science and Systems der Universität Napoli (»The fole of small and medium-sized enterprises in the transformation of industrial organization«) und von Giuseppe Calabrese und Secondo Rolfo vom CERIS (»Small innovative forms in southern Italy«). Nach dem Lesen der letzteren beiden Referate verstärkt sich das Gefühl, daß hier anstelle des 80er-Jahre-Mythos der bekanntlich in Mittel- und Norditalien konzentrierten Industriereviere immer mehr ein 90er-Jahre-Mythos vom »süditalienischen Weg zur Innovation« kreiert werden soll. Siehe auch A. Mutti, »Sociologia dello sviluppo e questione meridionale oggi«, *Rassegna italiana di Sociologia*, Nr. 2, 1991.

37. J. Wheelock, »Autonomy and Dependence: The Flexibility of the Small Business Family in a Peripheral Local Economy«.

38. Die historische Rekonstruktion der Zwischenkriegszeit stammt von J. Foreman-Reck, »‹Seed Corn or Chaff?‹ New Firm Formation and the Performance of the Interwar Economy«, *Economic History Review*, Vol. 38, Nr. 3, 1985. Die interessanteste Diskussion über einige Aspekte der selbständigen Arbeit findet sich im von R. Keat und N. Abercrombie herausgegebenen Band *Enterprise Culture*, London: Routledge 1991, v.a. die Beiträge von P. Bagguley, »Post-Fordism and Enterprise Culture: Flexibility, Autonomy and Changes in Economic Organization« und H. Rainbird, »The Self Employed: Small Entrepreneurs or Disguised Wage Labourers?«.

39. Kiril Todorov, »Between the Entrepreneurial Phase and Growth Phase: The Challenges for the Bulgarian Entrepreneur«.

40. Saija Katila, »Forced Entrepreneurship. A Case of Rural Entrepreneurs and Start-up Entrepreneurs.

41. Klara Foti, »Experiences of Some Hungarian Enterprises. Lessons for Industrial Restructuring«.

42. Magdolna Sass, »Possibilities of flexible specialization in Hungary in the process of stabilization and transformation«. Dabei sollte allerdings nicht vergessen werden, daß in der italienischen Forschung seit einiger Zeit ein Prozeß des Umdenkens über die Untersuchungskategorien der Industriereviere läuft, sowohl in der soziologischen (s. M. Franchi, V. Rieser, »Le categorie sociologiche nell'analisi del distretto industriale: tra comunità e razionalizzazione«, *Stato e mercato*, Nr. 33, Dezember 1991) als auch in der ökonomischen (s. P. Bianchi, *Produzione e potere di mercato*, Roma: Ediesse 1991). Eine vertiefte Bilanz der Rolle des Kleinbetriebs im Denken der europäischen Linken fand auf dem von der CNA der Emilia-Romagna am 15. Oktober 1990 in Rom organisierten Kongreß »Grande e piccola impresa nella ideologia

della sinistra italiana ed europea« statt; ich beziehe mich v.a. auf die Beiträge von Robin Murray, Albert Pfuhl und Sebastiano Brusco in Zusammenarbeit mit Mario Pezzini.

43. Małgorzata Bałkowska, »Programs Supporting the Development of Small Business in Poland«.

44. Witold Jakobik, »The Public Enterprise in Transition: Towards Efficiency and Competition. The Polish Case«.

45. Al Rainnie, »Subcontracting and the Global, Local Connection. Myth and Reality«. Die Thesen von Harrison über die italienischen Industriereviere werden schon in Teil I dieses Artikels wiedergegeben. Der Text, auf den sich Rainnie ausdrücklich bezieht, ist B. Harrison und M. Kelley, »Outsourcing and the Search for Flexibility«, *Working Paper* 90/14 der School of Urban and Public Affairs der Carnegie Mellon University, 1990. Von Ash Amins Forschungen dagegen A. Amin und M. Dietrich, »From Hierarchy to Hierarchy«, Referat bei der European Association for Evolutionary Political Economy, 1990.

46. Huib Ernste, »Flexible Specialisation and Regional Policy«.

47. N. Chernina und E. Chernin, »The Potential of Small Business in Solving Socio-economic Problems of Russia During Transition to a Market Economy«.

48. Diese Bemerkungen, die als Formulierung einer Forschungshypothese verstanden werden sollten, gründen sich ausschließlich auf Aussagen von Technikern und kleinen Handwerksunternehmern in Interviews im Dezember 1992.

49. F. Butera, *Dalle occupazioni industriali alle nuove professioni*, Milano: Franco Angeli 1986; Isfol, *Lavoro e professionalità*, Milano: Franco Angeli 1988; G.P. Prandstraller, *Le nuove professioni nel terziario*, Milano: Franco Angeli 1990; A.M. Ajello, M. Cevoli, S. Meghnagi, *La competenza esperta*, IRES CGIL, Roma: Ediesse 1992.

50. ASSCO, *La consulenza di direzione e il suo mercato*, ISEDI, Milano 1990.

Tabelle 1
Bei den Handelskammern* registrierte Firmen
Gesamt-Italien, Stand 1. Quartal 1991

	registrierte	aktive
Gesamt	4 237 697	3 673 912
Kapitalgesellschaften	582 221	343 937
Personengesellschaften	922 127	704 859
Ein-Personen-Firmen	2 582 342	2 542 562
andere	150 937	82 554

* Die Daten der Provinzen Messina, Como und Caltanisetta fehlen. Die Daten für Rom sind vorläufig.

Tabelle 2
Ein-Personen-Firmen nach Branchen*
Gesamt-Italien, Stand 1. Quartal 1991

	registrierte	aktive
0 Land- und Waldwirtschaft, Jagd, Fischerei	31 011	30 652
1 Energie, Gas, Wasser	525	519
2 Bergbau, Mineraltransport	23.825	23.200
3 Metallbearbeitung, Feinmechanik	144 737	142 993
4 Lebensmittel, Textilien, Bekleidung, Möbel	294 821	289 250
5 Hoch- und Tiefbau, Baunebengewerbe	343 206	338 893
6 Handel, Gastronomie, Haushaltsgeräte- und Fahrzeugreparatur	1 272 502	1 250 720
7 Transport und Verkehr	176 910	174 911
8 Banken, Versicherungen, Dienstleistungen	80 521	79 972
9 Öffentliche und private Dienste	196 792	196 064
Nicht klassifiziert	17 492	15 388
Gesamt	2 582 342	2 542 562

* Siehe Anm. zu Tab. 1

Tabelle 3
Ein-Personen-Firmen nach Branchen*
Regionen Lombardei, Veneto, Emilia-Romagna
Stand vom 1. Quartal 1991

	Lombardei		Veneto		Emilia- Romagna	
	registriert	aktiv	registriert	aktiv	registriert	aktiv
0	2477	2454	3457	3425	3544	3516
1	37	37	20	19	19	19
2	2898	2853	2340	2286	1184	1163
3	34515	34515	15137	14997	13346	13138
4	48358	47751	30588	30047	22585	22191
5	58027	57655	32668	32390	26350	26088
6	179757	178050	100986	99499	95343	94171
7	26082	25948	14682	14592	19956	19824
8	15736	15661	7181	7.129	8033	7976
9	32959	32893	15012	14959	16907	16866
n.k.	1702	1346	241	196	235	226
Gesamt	402548	398835	222312	219539	207502	205178
in % von allen in der Region aktiven Firmen		60,3		68,1		64,7

* siehe Anm. 1

Tabelle 4
Verteilung der Ein-Personen-Firmen nach Regionen
Stand vom 1. Quartal 1991*

	registrierte Firmen insgesamt	aktive Ein-Personen-Firmen
Piemont	305 185	205 718
Aosta-Tal	9 667	6 156
Lombardei	661 485	398 835
Trentino-Südtirol	66 128	45 226
Veneto	322 124	219 539
Friuli-Venezia Giulia	81 332	53 700
Ligurien	117 361	81 180
Emilia-Romagna	316 844	205 178
Toscana	285 051	185 022
Umbrien	54 027	37 347
Marken	115 175	79 806
Latium	268 299	208 191
Abruzzen	86 111	64 723
Molise	18 851	15 151
Kampanien	306 367	210 496
Apulien	212 771	169 234
Basilicata	32 201	26 485
Kalabrien	104 685	86 933
Sizilien	216 470	169 930
Sardinien	93 778	73 712

Quelle Tabellen 1-4: *Movimprese*, Nr. 1, 1991
* siehe Anm. Tab. 1

Tabelle 5
Zahl der Handwerksfirmen und der angegebenen Beschäftigten nach Branchen (Gesamt-Italien)
Stand 30.09.1988

	Firmen	Beschäftigte
0	10 111	13 007
1	305	435
2	28 213	68 140
3	171 112	346 850
4	335 835	736 551
5	320 402	432 819
6	159 379	216 342
7	121 467	126 472
8	13 171	14 633
9	168 432	167 375
Gesamt	1 339 957	2 152 830

Quelle: Cerved

Die Selbständigen: Kleinunternehmer oder versteckte Lohnarbeiter?

Helen Rainbird

[Kapitel 11 »The Self-Employed: Small Entrepreneurs or Disguised Wage Labourers?«, in: Anna Pollert (Ed.) Farewell to Flexibility? 1991, Oxford: Basil Blackwell, S. 200-214]

Der Hintergrund

Einleitung

Selbständigkeit [self-employment] und die Gründung von Kleinbetrieben [small business] werden von der konservativen Regierung gefördert, um damit das Unternehmertum zu stärken. Dies wird einerseits als ein Beitrag zur ökonomischen Entwicklung und zur

Wiedererholung der Industrie des United Kingdom betrachtet, andererseits als ein Mittel, um die Abhängigkeit vom Sozialstaat zu senken und um die Arbeitslosen zu einer vorteilhaften wirtschaftlichen Betätigung zu bringen. Die Bedeutung der Zunahme von Kleinbetrieben wird an der großen Zahl von Maßnahmen und Anreizen deutlich, mit denen Selbständigkeit und die Bildung von Kleinbetrieben angeregt werden soll. Seit 1979 sind über hundert Maßnahmen eingeführt worden (Storey und Johnson, 1987a), einschließlich solcher wie dem *Enterprise Allowance Scheme* [etwa: Existenzgründungsprogramm], die sich hauptsächlich an Arbeitslose richten. Nicht nur die Konservative Partei versucht, das Wachstum der Kleinbetriebe anzuregen. Schon der von der Labour-Partei kontrollierte Greater London Council und andere metropolitane und örtliche Behörden sahen Unterstützungsleistungen für Kleinbetriebe als ein sinnvolles Feld kommunaler Politik, da sie den örtlichen Interessen dienten. Allerdings wurde kaum untersucht, welche Rolle die Zunahme der Selbständigkeit und der Kleinbetriebe im Gesamtprozeß der Umstrukturierung genau spielt, und man muß untersuchen, welche wirtschaftlichen und politischen Interessen von dieser Entwicklung am meisten profitieren. Eine Untersuchung des gegenwärtigen Umstrukturierungsprozesses muß zeigen, welche objektive Position den Selbständigen und den Kleinstbetrieben [very small business] im Prozeß der Kapitalakkumulation zukommt und welche Beziehungen sie zum größeren Kapital haben.

Die Gründung von Kleinbetrieben ist zur selben Zeit aufgetaucht, als die Zahl der großen Produktionsstätten abnahm. Ein Merkmal der Rezession war die Schließung großer Industrieanlagen, oder zumindest ihre teilweise Schließung und Verschlankung ihres Tätigkeitsbereichs. In einigen Fällen hat dies dazu geführt, daß Dienstleistungen, die zuvor vom eigenen Unternehmen erbracht worden waren, verstärkt eingekauft wurden. In anderen Bereichen wurde durch staatliche Eingriffe in Form von Deregulierung, Privatisierung, Senkung der Unternehmensbelastungen und die Einführung von Wettbewerb im öffentlichen Sektor ein für Kleinbetriebe günstiges Umfeld geschaffen. In diesem Zusammenhang ist das relative Wachstum von Kleinbetrieben in der Wirtschaft und die absolute Zunahme der Zahl von Selbständigen Teil einer zusammenhängenden Strategie gegenüber der Arbeiterklasse, mit der die Ausbeutung intensiviert und die Arbeitsbedingungen verschlechtert werden. Diese Fragmentierung der Größe von Produktionseinheiten sagt nichts über die Fragmentierung des Kapitals aus. Obwohl einige große Firmen Produktionseinheiten verkauft haben, die sich am Rand ihrer Hauptaktivitäten befanden, ist die Kapitalkonzentration nicht zurückgegangen. Im Gegenteil, Fusionen und Aufkäufe fanden sowohl innerhalb wie außerhalb der nationalen Grenzen statt. Es gibt keinerlei Belege für die Annahme einer wachsenden Macht des kleinen Kapitals oder dafür, daß der Prozeß der Kleinbetriebsbildung irgendeine Tendenz der Umverteilung des Reichtums vom großen zum kleinen Kapital beinhaltet. Es stellt keinen Widerspruch dar, wenn beobachtet wird, daß die Zahl der kleinen *Produktionseinheiten* angewachsen ist (seien es Tochtergesellschaften, Zulieferer, in Abhängigkeit oder unabhängig vom großen Kapital), während die Konzentration des *Kapitals* zugenommen hat.

In diesem Kapitel sollen einige Ergebnisse einer Untersuchung von Selbständigen und Kleinbetrieben dargestellt werden. Im Mittelpunkt standen die Produktionsbeziehungen von Selbständigen und Kleinstbetrieben. Sie bezog sich vor allem auf ihren Gebrauch von Arbeit – sowohl ihrer eigenen wie der anderer – und ihre Geschäftsbeziehungen. Die Unter-

suchung sollte herausfinden, ob es sich bei den Menschen, die in diesen Formen arbeiten, tatsächlich um kleine Kapitalisten handelt, die Profite erwirtschaften, oder ob sie nicht eher eine Form von versteckter Lohnarbeit darstellen (siehe die Diskussion dieses Begriffs bei Gerry und Birkbeck, 1981). Anhand der Ergebnisse läßt sich prüfen, in welchem Maße das Kapital dieser Kleinstbetriebe ihre Eigentümer dazu befähigt, die Arbeit anderer einzusetzen und daraus einen Profit zu ziehen, und wie ihre eigenen Beziehungen zu größeren Kunden und Lieferanten aussehen.

Wer sind die Selbständigen?

Üblicherweise werden die Selbständigen als Arbeiter definiert, die aus steuerlichen Gründen als Firma registriert sind. Das bedeutet, daß sie keinen formalen Arbeitsvertrag haben und daher für ihre Steuerzahlungen selbst verantwortlich sind. Sie umfassen Menschen, die unter einer Vielzahl verschiedener Produktionsbeziehungen arbeiten – von prekären Arbeitern [casual workers] und Heimarbeitern, die in jeglicher Hinsicht Lohnarbeiter sind, bis zu denjenigen, die im Besitz ihrer eigenen Produktionsmittel sind. Es ist wichtig, daß der Besitz an den Produktionsmitteln nicht notwendigerweise mit einem hohen Kapitalisierungsgrad verbunden ist. Er kann sich auf die Nähmaschine eines Heimarbeiters beziehen oder die Werkzeuge eines Bauarbeiters, obwohl manche Selbständige über bedeutenderes Kapital verfügen können. Zu den Selbständigen können auch Arbeiter gehören, die in der Arbeitsstatistik als registrierte Arbeitslose auftauchen. Daher ist es notwendig, die Produktionsbeziehungen der Selbständigen im Detail zu untersuchen. Es genügt nicht anzunehmen, daß das einzige Kapital in ihren Produktionsbeziehungen ihr eigenes ist. Es ist entscheidend, die umfassendere Beziehung zwischen Kapital und Arbeit zu betrachten. Die Bedeutung der Kapital-Arbeit-Beziehung liegt nicht in der bloßen Existenz von Kapital, sondern darin, wie es die Arbeiter im Produktionsprozeß zum Arbeiten bringen und sich den geschaffenen Mehrwert aneignen kann. Es muß also untersucht werden, mit welchen Mitteln Wert geschaffen wird, ob dabei Mehrwert geschaffen und wie er verteilt wird. Daraus ergeben sich wichtige Fragen auf verschiedenen Ebenen:

1. Beinhalten die Produktionsbeziehung die Schaffung und Einbehaltung von Wert durch die Selbständigen selber?
2. Wie verteilt sich der im Produktionsprozeß geschaffene Wert auf Löhne (Lebensunterhalt) und Mehrwert (Profit)?
3. Beinhalten die Produktionsbeziehungen eine Aneignung von Wert durch die Selbständigen, der von anderen geschaffen wurde?
4. Beinhalten die Produktionsbeziehungen die Aneignung von Wert durch das große Kapital?

Die Literatur zur Selbständigkeit

In einer frühen Phase wurde deutlich, daß die existierende Literatur über die Entwicklung von Selbständigkeit und Kleinbetrieben auf Grenzen stieß. Eine wesentliche Unzulänglichkeit besteht darin, daß sie sich auf öffentliche statistische Quellen stützt. Daher ändert sich das Ausmaß der Selbständigkeit je nachdem, ob die Quellen auf Steuererklärungen oder auf eigenen Angaben beruhen. Außerdem wurde die Bezeichnung »selbständig« in Untersu-

chungen als eine allgemeine Restkategorie verwandt, die kaum etwas zum analytischen Verständnis beiträgt (Dale, 1986). Das bedeutet, daß Daten über viele der Kleinbetriebe ungenügend sind oder einfach nicht existieren. Obwohl es das Phänomen der Selbständigkeit schon seit langem gibt, hat das akademische und politische Interesse an ihm erst mit seinem jüngeren starken Anwachsen zugenommen und damit auch die Einsicht, daß Fallstudien das angemessenste Mittel zu seiner Untersuchung sind (Hakim, 1988). Die wichtigsten qualitativen Untersuchungen über die Besitzer von Kleinbetrieben und Selbständige sind diejenigen, die von Bechhofer, Elliott und Kollegen über kleine Ladenbesitzer durchgeführt wurden (Bechhofer u.a., 1974; Bechhofer und Elliott, 1976), und die Untersuchung von Scase und Goffee (1982) über die »unternehmerische Mittelklasse« im Vereinigten Königreich, während die Studie von Bertaux und Bertaux-Wiamé (1981) über handwerkliche Bäckereien die Wettbewerbsstrategien von kleinen, auf der Familie begründeten Einheiten untersucht.

Trotz der anspruchsvollen Analyse der Beziehung zwischen großen und kleinen Unternehmen, die Scase und Goffee (1982) vorlegen, scheint sich dieser theoretische Rahmen kaum auf ihre Untersuchungsmethode ausgewirkt zu haben. Sie sind an den Selbständigen als einer Kategorie der unternehmerischen Mittelklasse interessiert und betrachten sie daher als eine Randkategorie in der Nähe zur Lohnarbeit. Aber sie konzentrieren sich auf die Firma als Produktionseinheit, statt die Beziehungen zwischen Firmen unterschiedlicher Größe zu untersu-chen. Sie behaupten, die von ihnen für ihre Studie gewählte Bauindustrie sei ein Testfall zur Untersuchung der Dynamik in der Gründung von Kleinbetrieben. Während ihre Konzentration auf die Selbständigkeit im Baugewerbe (zusammen mit Dienstleistungen und Vertrieb) für diese Behauptung eine gewisse Basis liefert, zeigen ihre Ergebnisse, daß sie die Bedeutung der auf die Baustelle bezogenen Organisation dieses Gewerbes und ihres umfangreichen Gebrauchs von Subunternehmern nicht in vollem Maße erkennen. Die soziale Organisation der Produktion im Baugewerbe wird mit vorübergehenden Koalitionen zwischen Firmen zusammen mit dem Kunden verglichen, die sich um jedes Bauprojekt herum bilden (Winch, 1988). Darüberhinaus bedeutet der Gelegenheitscharakter der Beschäftigung in diesem Gewerbe, daß viele Beziehungen, die als Beziehungen zwischen Firmen erscheinen, aufgrund des umfangreichen Gebrauchs eines Subunternehmertums und einer nur aus Arbeit bestehenden Selbständigkeit [dies würde im deut-schen Rechtsraum unter »Leiharbeit« und »Scheinselbständigkeit« fallen, Anm.d.Ü.], in Wirklichkeit Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit sind. In ihrem methodologischen Anhang stellen die Autoren auch fest, daß sie das nur aus Arbeit bestehende Subunternehmertum bewußt aus ihren Überlegungen ausgeklammert haben, obwohl dies in der Praxis die Hauptform von Selbständigkeit in diesem Gewerbe ist, und auch das Mittel, mit dem große, kleine und ganz kleine Firmen Arbeitskraft rekrutieren. [In England hat die Selbständigkeit auf dem Bau schon sehr viel früher eine große Rolle gespielt und auch zu Kontroversen in der Linken über den Klassencharakter dieser Arbeiter und ihrer Kämpfe geführt; von situationistischer Seite erschien dazu im April 1974 (!) die Broschüre *»The Lump – An Heretical Analysis – by Dave Lamb; A Solidarity Pamphlet«*, in der die orthodox-kommunistische und gewerkschaftliche Kritik an den auf Pauschal-Basis (engl. lump) arbeitenden Bauarbeitern zurückgewiesen und umgekehrt die befriedende und regulierende Politik der Baugewerkschaft einer Kritik unterzogen wurde. Anm.d.Ü.]

Es ist sinnvoll, auf der Basis von empirischen Untersuchungen der Produktionsbeziehungen von sehr kleinen Produzenten zwischen verschiedenen Typen von »Unternehmern« zu unterscheiden. Bromley und Gerry (1979) unterscheiden vier Hauptkategorien von prekären Armen [casual poor] in Dritte-Welt-Städten, von denen einige nominell als Selbständige einzuordnen wären: 1. prekäre Arbeit in Form von kurzfristiger Lohnarbeit, bei der der Arbeiter gesetzlich ein Beschäftigter ist, aber dem die Vorteile einer stabilen Lohnarbeit fehlen; 2. versteckte Lohnarbeit wie Heimarbeit und Arbeit auf Kommission, bei der die Firma die Betriebsmittel, Kredite und manchmal sogar die Gebäude stellt; 3. abhängige Arbeit, bei der der Arbeiter aufgrund von Krediten, Ausrüstung oder Gebäuden von einer großen Firma abhängen kann und die Firma durch ein monopolistisches Angebot der Rohmaterialien oder als monopsonistischer [einziger] Abnehmer der Produkte des Arbeiters Kontrolle ausübt; und 4. wirkliche Selbständige (S. 7). Auf dieser Basis argumentieren sie, daß Arbeiter, die normalerweise als Selbständige definiert werden, tatsächlich eine hohe Abhängigkeit von den regelmäßigen Lieferanten und/oder Abnehmern aufweisen, bei denen es sich normalerweise um größere Firmen handelt, und daß diese Arbeiter daher genauer in die Kategorien 2. und 3. einzuordnen wären. Darüberhinaus weisen empirische Ergebnisse auf die Komplexität und Flüssigkeit der Produktionsbeziehungen hin. In einer Untersuchung von Werkstätten in Dakar fanden Gerry und Birkbeck, daß ein Unternehmer zugleich Lohnarbeiter für jemand anderen sein konnte. Sie betonen, daß »die Beziehungen nicht nur zwiespältig sind, sondern sich in einem Entwicklungsprozeß befinden« (1981, S. 136). In diesem Zusammenhang kann der Besitz von Kapital äußerst illusionär sein, aber er hat trotzdem einen mächtigen Einfluß auf das Bewußtsein, zusammen mit der Ideologie von der Möglichkeit des Aufstiegs und Reichwerdens.

Weitere theoretische Beiträge bezüglich der Art der Beziehung zwischen kleinem und großem Kapital sind in den Debatten über den informellen Sektor und die kleine Warenproduktion geliefert worden (siehe z.B. Lozano, 1983; Connolly, 1985; McEwan Scott, 1977; Gerry, 1985). Diese weisen meistens darauf hin, daß es wichtig ist, die Komplexität der Produktionsbeziehungen zwischen sehr kleinen Firmen und Selbständigen und ihre Verbindungen mit dem größeren Kapital zu untersuchen. Ebenso ist es wichtig, die Familie und/oder die ausgeweitete Familie als eine »Multi-Unternehmenseinheit« zu betrachten und die Bedeutung von sozialen Netzwerken für den Zugang zu Ressourcen zu berücksichtigen (Long und Sanchez, 1978). Die Konzentration auf die gesellschaftlichen Produktionsbeziehungen ist am geeignetsten, um die objektive Klassenposition dieser sehr kleinen Produzenten zu beleuchten, was damit zu unserem allgemeinen Verständnis von Prozessen der Umstrukturierung, die mit der scheinbaren Fragmentierung von großen Produktionseinheiten verbunden sind, beiträgt.

Die Fallstudien

Untersuchungsmethode

Die Daten wurden durch ausführliche Interviews mit Menschen, die selbständig sind und Betriebe mit weniger als fünf Vollzeitbeschäftigten führen, erhoben. In der Untersuchungsmethode war vorgesehen, daß alle Interviewpartner durch persönliche Kontakte gefunden werden sollten: praktisch auf dieselbe Weise, in der die Besitzer von Kleinbetrieben selber

nach Arbeit und Ressourcen suchen. Die Mehrheit der Kontakte kam durch Vorschläge von Freunden zustande, und drei weitere ergaben sich durch eine Ausstellung des Kleinbetriebszentrums der Universität von Warwick. Eine Reihe von Interviewpartnern schlug selber Freunde oder Kollegen für weitere Interviews vor. Die durch einen Baustoffhändler vermittelten Kontakte bildeten eine gute Methode, um selbständige Bauarbeiter kennenzulernen, obwohl die Mehrheit der so Kontaktierten keine reinen Arbeitskraft-Subunternehmer waren, was die hauptsächliche Form von prekärer Arbeit im Baugewerbe ist. Zwei dieser Interviewten gaben zwar an, daß sie bei einigen Gelegenheiten nur ihre Arbeitskraft angeboten hatten, aber die Mehrheit lieferte sowohl Material wie Arbeit (»supply and fix«).

Insgesamt wurden 28 Interviews durchgeführt, davon 8 Frauen, 16 Männer und 4 Pärchen, die zusammenarbeiten. Da ungefähr 75 Prozent der Selbständigen Männer sind (Creigh u.a., 1986, S. 183), sind Frauen in diesem Sample überrepräsentiert. Die Interviewten waren in den folgenden Bereichen tätig: Heizung und Lüftung, Bau, Zimmerhandwerk, sanitäre Installation, Handelsvertretung, Bauelektrik, Beratungstraining, Änderungsschneiderei, Erwachsenenbildung, Bekleidungsdesign und -nähen, Mietkleidung, Import von Handarbeitsprodukten, Forschungsberatung, High-Tech-Verkauf, Softwaregestaltung, Rechtsberatung, und Verkauf von Nippes, Kunstgegenständen und Antiquitäten (siehe Tabelle). Die Männer konzentrierten sich auf das Baugewerbe, Beratung und High-Tech-Aktivitäten; die Frauen in persönlichen Dienstleistungen und im Einzelhandel. Die Interviewten umfaßten Leute, die ihr eigenes Geschäft seit über 30 Jahren betreiben, bis zu solchen, die es erst innerhalb der letzten 12 Monate begonnen hatten. Die Zahl der selbständigen Arbeiter ist von 2 Millionen im Jahr 1981 auf 2,8 Millionen 1987 angewachsen, ein Anstieg von 9 auf 12 Prozent der Gesamtbeschäftigung (Hakim, 1988). Dieses Anwachsen in der jüngsten Zeit drückt sich in den empirischen Befunden aus: nur 11 der Interviewten waren bereits länger als fünf Jahre selbständig, und von den 17 zuletzt selbständig Gewordenen hatten 9 Unterstützungszahlungen des Enterprise Allowance Scheme erhalten.

Die Ergebnisse

Arbeit: Zunächst muß betont werden, daß die Selbständigen selten ausschließlich alleine arbeiten und in starkem Maße auf familiäre und nicht-familiäre Arbeitskraft zurückgreifen. Die Tabelle zeigt, daß sie die folgenden Typen von Arbeit beschäftigen:

1. Eigene Arbeit
2. Familienarbeit (»Aushelfen«)
3. Gelegenheitsarbeit (»um Hilfe bitten«)
4. Informelle Partnerschaft
5. Formelle Partnerschaft
6. nominelle Beschäftigung (Selbständige, »off the books«, auf Kommissions-Basis)
7. formelle Beschäftigung

Von den 28 Interviewten nahmen 19 die Arbeit ihrer Ehepartner oder anderer Familienmitglieder in Anspruch, 12 benutzten prekäre oder Vertragsarbeit; 7 sagten, daß sie mit einem Partner arbeiten, wovon nur 2 formelle Partnerschaften waren; 10 gaben an, formelle Beschäftigte zu haben, aber nur 6 von ihnen, daß sie Leute Vollzeit beschäftigten, die übrigen waren Teilzeitarbeiter oder Leute aus dem YTS [Youth Training Scheme – ein Beschäfti-

gungsprogramm für Jugendliche]. Die Befunde weisen darauf hin, daß die Mehrheit der Selbständigen, obwohl sie anscheinend alleine arbeiten, in großem Maße die Arbeit anderer in Anspruch nehmen und selber für andere arbeiten. Scase und Goffee (1982) haben behauptet, daß der wesentliche Übergang vom Selbständigen zum Betriebsbesitzer dann stattfindet, wenn ein Beschäftigter eingestellt wird. Die Befunde lassen vermuten, daß die Situation sehr viel flüssiger ist und daß der entscheidende Übergang sich nicht immer aus der formalen Erscheinungsform ergibt, sondern dann stattfindet, wenn der Selbständige sich nicht mehr von anderen »aushelfen« läßt oder sich auf eine Partnerschaft auf gleicher Basis stützt, sondern anfängt, Arbeiter, Material und Arbeit auf einer dauerhafteren Basis zu organisieren. Darüberhinaus ist es möglich, daß Selbständige ihre Arbeit an eine Firma verkaufen, die ihnen selbst gehört. Daher ist es vorstellbar, daß ein Betrieb eine Anzahl von Arbeitern als Selbständige oder direkt beschäftigt, und dieser Betrieb in Wirklichkeit einem oder mehreren der Selbständigen gehört. Die ansteigende Zahl von Selbständigen kann daher nicht als Hinweis auf eine zunehmende Zahl von Leuten, die als unabhängige Produzenten alleine arbeiten, interpretiert werden. Die Befunde weisen auf eine erhebliche Vergesellschaftung der Produktion hin, wenn auch auf einer flüssigeren und zufälligeren Basis als bei der formellen Beherrschung der Arbeiter durch das Kapital.

Mit dem Hinweis auf die Vergesellschaftung der Arbeitsorganisation von selbständigen Arbeitern soll nicht geleugnet werden, daß sie sehr oft unter den Bedingungen einer intensiven Konkurrenz arbeiten. Das Suchen nach spezialisierten Nischen und Prozesse des Ausschlusses (zum Beispiel durch den Aufbau einer Reputation und durch wechselseitige Empfehlungen) funktionieren in ähnlicher Weise wie die Absprachen zwischen Unternehmern und Arbeitern, die zu Arbeitsmarktsegmentierungen führen. Allerdings betrifft der Ausschluß in diesem Fall den *Zugang zu Arbeit* [access to work, d.h. hier zu Aufträgen] statt den *Zugang zu normaler Beschäftigung* [access to primary employment – primary workers sind im Unterschied zu secondary workers solche Arbeiter, die in der Regel keine Beschäftigungsschwierigkeiten aufgrund mangelnder Qualifikation haben; dementsprechend wird zwischen primärem und sekundärem Arbeitsmarkt unterschieden; Anm.d.Ü.].

Die Bedeutung der Familienarbeit für die Selbständigen ist seit langem bekannt, insbesondere die unterstützende Rolle der Frauenarbeit (Scase und Goffee, 1982; Bechhofer und Elliott, 1981). Die Aussagen von männlichen und weiblichen Selbständigen weisen jedoch darauf hin, daß die Dynamik nicht einfach in unbezahlter Frauenarbeit zur Unterstützung der männlichen wirtschaftlichen Aktivitäten besteht, sondern in einem komplementären Verhältnis zwischen den wirtschaftlichen Aktivitäten der Männer und der Frauen, verbunden mit der Rolle der Frauen, die Kinder aufzuziehen. Während es normal ist, daß Frauen den Telefondienst und die Buchhaltung für das Geschäft ihres Mannes machen, wurde auch berichtet, daß die Einkünfte der Frau eine Hauptquelle des Familieneinkommens bilden können, wenn die Geschäfte schlecht laufen. Besonders bei Bauhandwerkern, die eine 714-Registrierungskarte haben, die beim Bezug von Arbeitslosenunterstützung ungültig wird, bilden die Einkünfte der Frau ein wesentliches Sicherheitsnetz. Selbständig arbeitende Frauen haben das Geschäft oft begonnen, entweder um zu Hause arbeiten zu können, solange die Kinder noch klein sind, oder weil sie aufgrund ihrer unterbrochenen beruflichen Laufbahn kaum Chancen hatten, eine befriedigende Festeinstellung zu bekommen. In anderen Fällen ermöglichte es das Einkommen eines Ehegatten den Frauen, das Risiko einer

Geschäftseröffnung einzugehen oder einen Grundstock aufzubauen, ohne einen Lohn zu erhalten.

Beziehung zu größeren Firmen: Die Beziehungen zu größeren Firmen lassen sich in zwei Kategorien unterteilen: Beziehungen mit Kunden für Güter und Dienstleistungen, und Beziehungen zu Lieferanten. Im ersten Fall geht es vor allem um Subunternehmertum, während im zweiten Fall die Arbeit auf Kommission und auf Kredit wichtig ist. In beiden Fällen ist das Ausmaß, in dem sie von einer kleinen Zahl größerer Firmen abhängen, entscheidend dafür, welche Möglichkeiten die Kleinbetriebe für unabhängiges Wachstum und Entwicklung haben. Je größer die Abhängigkeit, desto enger sind die Chancen des Kleinbetriebs an die größeren Firmen gekoppelt. Die Tabelle zeigt das Ausmaß der Abhängigkeit von einer kleinen Zahl von Kunden und das Vorherrschen des Subunternehmertums.

Es gibt erhebliche Unterschiede in der Zahl und Art der Kunden, für die die Selbständigen arbeiten. Diese Beziehungen reichen von direkten Verhandlungen mit einer großen Zahl von kleinen Kunden bis zur Abhängigkeit von wenigen oder einem Hauptkunden. Sehr verbreitet ist das Subunternehmertum für große Kunden; die Hälfte der Interviewten gibt an, zumindestens teilweise als Subunternehmer zu arbeiten. Viele berichteten, daß sie Teil einer Kette von Zulieferern sind und ihrerseits wiederum spezielle Arbeiten weitervergeben. Bei diesen Beziehungen handelte es sich selten um einmalige Verbindungen, sie wurden normalerweise über die Zeit hinweg aufgebaut. Alle Interviewten sagten, daß persönliche Kontakte, regelmäßige Kunden und mündliche Empfehlungen ihre wichtigste Quelle für die Arbeit für Kunden aller Größen sind. Dies schränkt die Konkurrenz deutlich ein und bildet eine Methode der indirekten Kontrolle der Kunden über Disziplin und Qualität der Arbeit.

Beziehungen zu Lieferanten haben eine andere Form. Zwei der Interviewten sagten, daß sie auf Kommission arbeiten. Die Mehrheit war von einer kleinen Zahl von Lieferanten abhängig und viele bekamen monatliche Rechnungen von ihnen. Besonders wenn Transaktionen in Bargeld abgewickelt werden, kann es für Kleinbetriebe extrem schwierig sein, Bankkredite zu bekommen. Daher sind sie davon abhängig, daß ihnen die Lieferanten Kredit einräumen. Der Umstand eines privilegierten Zugangs zu Krediten stärkt das Band zwischen Lieferanten und Käufern und enthält die Möglichkeit einer direkteren Beherrschung durch die Lieferanten.

Während die Mehrheit der Interviewten auf lokalen oder regionalen Märkten tätig ist, arbeitet eine Minderheit auf internationalen Märkten. Letzteres war der Fall bei Antiquitätshandel, dem Import von Handarbeitsprodukten und den High-Tech-Firmen, deren Kunden multinationale Firmen waren. Einige der Selbständigen liefern Güter oder Dienstleistungen hauptsächlich für private Haushalte. Das galt insbesondere für Kleinhändler und die Bereitsteller persönlicher Dienstleistungen, die im Sample die traditionelle Kleinbourgeoisie darstellen. Andere liefern Güter und Dienstleistungen für eine Kombination von häuslichen, kommerziellen und industriellen Kunden.

Obwohl es im Sample ein paar selbständige Arbeiter gibt, die im Besitz ihrer Produktionsmittel sind und ausschließlich kleine häusliche Kunden beliefern, bilden sie eine Minderheit. Man könnte sagen, daß sie die einzigen unabhängigen Kleinproduzenten sind. Die

Mehrheit arbeitet für eine Kombination von kleinen und großen Kunden, mit unterschiedlichen Graden der Abhängigkeit von letzteren.

Einkommen und Arbeitsbedingungen: Es gibt Hinweise darauf, daß die Selbständigen längere Arbeitszeiten als direkt angestellte Arbeiter haben (Creigh u.a., 1986). Ein Merkmal, daß in allen Interviews erwähnt wurde, waren die relativ langen Arbeitszeiten (siehe Tabelle). Viele arbeiten über 50 Stunden in der Woche, einige sprachen von bis zu 60 und 70 Stunden. Viele zählten dazu nicht Schätzungen über den Arbeitsaufwand von Familienmitgliedern, hauptsächlich aber nicht ausschließlich von Frauen; und ebenso nicht die Zeit, die sie für die Suche und Entwicklung von Kontakten aufwenden, über die sie an Aufträge kommen könnten. Keiner der Interviewten erwähnte, daß er bezahlten Urlaub einkalkuliert. Im Vergleich zu einer direkten Anstellung war bei ihnen daher die Arbeitszeit im Job länger und sie übernahmen zusätzlich Aufgaben der Verwaltung und Werbung, die in größeren Betrieben spezielle Funktionen sind. Danach gefragt, äußerten viele, daß die Kontinuität der Arbeit und des Einkommens ihre Hauptsorge war.

Obwohl klar ist, daß es im Jahr Phasen mit wenig Arbeit gibt, kalkulierten nur zwei der Interviewten (Partner eines High-Tech-Betriebs) solche »toten Zeiten« ein. Die meisten, die eine Preiskalkulation für ihre Arbeit machten, kalkulierten auf der Basis von Arbeitsstunden und -tagen, zuzüglich Material (falls geliefert), Gemeinkosten und einem Gewinn. Es ist kennzeichnend, daß die Mehrheit den Preis ihrer Arbeitskraft auf einer Stunden- oder Tagesbasis betrachteten, statt als ein Einkommen, daß über eine längere Periode gesichert werden muß. In einigen Fällen wurde gesagt, daß der verlangte Preis relativ elastisch sei, so daß die Arbeitskosten im Falle einer Knappheit gesenkt würden. Bei den im Einzelhandel Tätigen, die selber keine Güter oder Dienstleistungen liefern, beruhte die Kalkulation auf einem Preisaufschlag, der zur Sicherung eines bestimmten Einkommensniveaus erforderlich ist. Weniger als die Hälfte hatten eine Altersversorgung abgeschlossen und nur ein Viertel verfügte über irgendeine Form von Versicherung gegen Krankheit. Anders gesagt arbeitete also die Mehrheit mit der Annahme, sie würden nie krank werden und sie würden auch im Alter noch zu langen Arbeitszeiten fähig sein. Wenn die Interviewten über eine gute finanzielle Beratung durch Steuerberater verfügten, hatten sie steuerlich absetzbare Altersversorgungen abgeschlossen.

Unterschiedliche Antworten erhielten wir auf die Frage, wie sie ihr Einkommen mit dem entsprechender Lohnarbeiter vergleichen würden. Mehrere hatten keine Erfahrungen mit bezahlter Beschäftigung im UK, mit dem sie ihre Tätigkeit hätten vergleichen können. Die Tabelle zeigt, daß etwa die Hälfte weniger oder gleichviel wie den Lohn verdient. Zumindestens zwei antworteten, daß sie extrem ausgebeutet würden, und einer, der im wesentlichen als Freelancer für eine Beratungsagentur arbeitet, sagte, daß er niemandem einen Vertrag wie seinen eigenen empfehlen würde. Vielen war klar, daß ihr im Vergleich zu einer bezahlten Beschäftigung höheres Einkommen hauptsächlich auf der längeren Arbeitszeit beruhte. Auf die Arbeitsstunden umgerechnet würden sie wahrscheinlich weniger verdienen. Das wurde in Aussagen wie diesen ausgedrückt: »Wenn wir mit unseren Händen arbeiten, werden wir immer ein Auskommen haben, aber wir werden nie Geld verdienen.« »Was wir verdienen, sind nur Peanuts. Es ist eigentlich nur ein Lohn.« »Es gibt keine Vorteile bei der Selbständigkeit. Du hast eine größere Last mit der Sozialversicherung und der Mehrwert-

steuer. Es gäng Dir besser, wenn Du arbeitslos wärst.« Im Gegensatz dazu gaben andere an, daß es ihnen mit dem eigenen Betrieb sehr viel besser ginge, und einer der Interviewten, der im High-Tech-Sektor arbeitet, meinte, er habe sein Einkommen verdoppelt. Nichtsdestotrotz liegen die wirklichen Vorteile, zumindest auf kurze oder mittlere Sicht, in dem Anreiz der Einkommenssteigerung durch lange Arbeitszeiten und in den steuerlichen Regelungen.

Verglichen mit direkter Beschäftigung kann die Selbständigkeit mehr Möglichkeiten bieten, das Einkommen durch Vergünstigungen zu ergänzen und/oder Steuern durch Barzahlung zu vermeiden. Während dies für einige der Selbständigen attraktiv wirken mag und eine Konkurrenz für stärker formalisierte Betriebe darstellen kann, schwächt es ihre Verhandlungsposition gegenüber Finanzinstituten und macht sie von Krediten der Lieferanten abhängig. Ebenso schwächt es ihre Verhandlungsposition gegenüber größeren Firmen. Im Baugewerbe ist zum Beispiel die Nichtbezahlung der Arbeit ein ständiges Problem, aber der Lieferer von Material und Arbeit kann seine Ansprüche nicht geltend machen, wenn es keine formellen Unterlagen über die Vereinbarungen gibt.

Die Befunde weisen daher darauf hin, daß für die Mehrheit der Selbständigen in dem Sample die Vorstellung eines Profits, sofern sie vorhanden ist, auf der Intensivierung der Arbeit beruht: das heißt, aufgrund von Selbstausbeutung (keine Entlohnung für die von einem selbst insgesamt gearbeitete Stundenzahl zu einem angemessenen Lohn) und der Ausbeutung der Familienarbeit, oft ohne Bezahlung. Es gibt jedoch auch Hinweise auf eine Unterbezahlung der Arbeit gemessen an den Kosten der Subsistenz und Reproduktion der Arbeitskraft über die gesamte Lebenszeit hinweg. Dies betrifft die Reproduktion der Selbständigen und ihrer Familien auf einem gesellschaftlich bestimmten Niveau, und die Ergänzung der Qualifikationen, die die heute Selbständigen in ihren früheren Jahren der direkten Beschäftigung erworben hatten. Im Baugewerbe gibt es mit Sicherheit einen Zusammenhang zwischen dem Anstieg der Selbständigkeit und dem Absinken der Qualifikation (House of Commons Select Committee on Employment, 1987), und die Ergebnisse dieses Projekts weisen darauf hin, daß die selbständigen Arbeiter nicht in ausreichendem Maße die Aufsicht und Kontinuität gewährleisten können, um die Arbeit zu qualifizieren (Rainbird, 1990).

Die Ideologie des Unternehmens: Die wahrgenommenen Vorteile des Arbeitens auf eigene Rechnung klingen bei den schon seit langem und den erst seit kurzem selbständig Arbeitenden ähnlich: die Abwesenheit direkter Überwachung, die Möglichkeit größerer Kontrolle über Arbeitszeit und Arbeitsumgebung und die Vorstellung der Möglichkeit, Geld für sich selber statt für andere zu machen. Die Mehrheit der Interviewten sagte, daß sie nicht zu einer direkten Anstellung zurückkehren würden, einschließlich der Hälfte derjenigen, die angegeben hatten, daß ihre Einkommen niedriger oder vergleichbar einem Lohn sei. Das wirft die interessante Frage auf, wie die Ideologie des Unternehmens aufrechterhalten wird, während sie sich in Widerspruch zu der Erfahrung langer Arbeitszeiten und eines relativ niedrigen Einkommens befindet.

Eine Anzahl unterschiedlicher Elemente in der Erfahrung der Selbständigen trägt zu diesem Widerspruch bei. Dazu gehört die Abwesenheit von direkter Überwachung und Arbeitsdisziplin (die Disziplin wird innerlich statt äußerlich erzwungen, durch die Notwendigkeit, ein bestimmtes Maß an Arbeit und Einkommen aufrechtzuerhalten), eine ganzheitliche

statt einer fragmentierten Arbeitserfahrung (Verwaltung, Kontakt mit Kunden und Lieferanten zusätzlich zur produktiven Arbeit) und das Gefühl, die Kontrolle über die eigene Arbeit zu haben (obwohl dies nur in geringem Maße der Fall ist und angesichts der Abhängigkeit von äußeren Quellen der Arbeit etwas illusorisch). Außerdem wurde die Befriedigung darüber erwähnt, für sich selber zu arbeiten, Geld zu machen und aufgrund der eigenen Anstrengungen Erfolg zu haben. Viele hatten Spaß an ihrer Arbeit und fanden es befriedigend zu wissen, daß sie ihren eigenen Betrieb führen konnten. Die Möglichkeit, viel Geld zu machen, war auch eine starke Motivation; eine Handvoll der Interviewten hat bereits ein hohes Einkommen, wie die Tabelle zeigt, aber diejenigen, die manuelle Arbeiten verrichten, sind sich bewußt darüber, daß die gegenwärtig hohen Verdienste von sehr langen Arbeitszeiten abhängen, zu denen sie im Alter nicht mehr fähig sein werden. Das gilt insbesondere für die Baugewerbe, in denen es um körperliche Arbeit geht.

Die Ideologie wird auch von einer Generation an die nächste weitergegeben, obwohl es nur vier Beispiele gab, wo die Kinder ihren Eltern in das selbe Geschäft folgten. Im Sample gab es wenige Hinweise darauf, daß die Beziehungen zwischen den Generationen die Entscheidung zur Selbständigkeit beeinflußen. Stattdessen scheint das Wissen über den kürzlichen Einstieg in die Selbständigkeit von Freunden, früheren Arbeitskollegen oder Familienmitgliedern einen Einfluß zu haben. Von den Interviewten hatten sich neun zu Selbständigkeit entschlossen, während sie beschäftigt waren, und vier Frauen während sie Vollzeit-Hausfrauen waren. Fünf Interviewte waren schon immer Selbständige, drei von ihnen waren im Ausland geboren und ausgebildet worden und hatten dort gearbeitet. Zwei waren auf Druck ihres Arbeitgebers selbständig geworden. In drei Fällen war die Entscheidung im Hinblick auf anstehende Entlassungen getroffen worden und bei den Übrigen nach einer Zeit der Arbeitslosigkeit. Es ist also klar, daß konjunkturelle Faktoren, die auf der einen Seite Selbständigkeit [self-reliance] und Unternehmertum betonen, und auf der anderen Selbständigkeit [self-employment] durch konkrete Maßnahmen fördern, einen Einfluß auf die Entscheidung gehabt haben, selbständig zu werden und es zu bleiben.

Schlußfolgerungen

In diesem Kapitel sind die Produktionsbeziehungen der Selbständigen in Hinblick auf ihre Position bezüglich des größeren Kapitals untersucht worden. Im Mittelpunkt stand die Frage, ob sie als Kleinunternehmer mit der Fähigkeit zu unabhängiger Akkumulation und Wachstum betrachtet werden können, oder ob sie eher eine Form von verdeckter Lohnarbeit darstellen. Phänomene wie Heimarbeit und Arbeitsverleih haben wir außer acht gelassen, wo sich hinter dem formalen Erscheinen als Kleinunternehmer klar und unzweideutig extrem ausbeuterische Verhältnisse verbergen, die leicht als eine Form der verdeckten Lohnarbeit auf der Basis von Stücklohn erkannt werden können. Stattdessen ging es hier um Individuen, die Kapital und Arbeit in den Produktionsprozeß einbringen.

Das zentrale Argument war, daß die Annahme unzureichend ist, die bloße Existenz von kleinem Kapital sei ein Hinweis auf die Möglichkeit, Mehrwert herauszuziehen und zu akkumulieren. Vielmehr ist die Beziehung zwischen Arbeit und Kapital entscheidend und die Art und Weise, in der diese Beziehung es dem Kapital ermöglicht, sich den von der Arbeit produzierten Mehrwert anzueignen. In vielen Fällen besteht das von den Selbständigen

bereitgestellte Kapital aus Werkzeugen und Material. Häufiger besteht die verkaufte Ware aber in einer spezialisierten Form von Arbeit, außer in den Fällen der Einzelhändler, die am Zirkulationsprozeß beteiligt sind. Die hier dargestellten Ergebnisse weisen darauf hin, daß die Mehrheit der Selbständigen lediglich ihre Subsistenz verdienen, auch wenn sie einen gewissen Spielraum haben, sich aufgrund ihres Kapitals, durch Selbstausbeutung und durch die Beschäftigung von Arbeitskraft Mehrwert anzueignen und eigenes Kapital zu akkumulieren. Aber das Ausmaß des Subunternehmertums für größere Firmen zusammen mit der Abhängigkeit von Lieferanten (zum Beispiel durch Arbeit auf Kommission) legt nahe, daß der Wert hauptsächlich von den Selbständigen zu den größeren Firmen fließt. Und zwar deswegen, weil diese die Arbeit in diskreten Portionen kaufen, keine aufgehäuften Lohnzusatzkosten haben, und das Problem Aufträge zu finden, auf die Selbständigen abwälzen, die Kunden für ihre Arbeit finden müssen, um die Kontinuität von Arbeit und Einkommen zu sichern. Daß größere Firmen durch das Subunternehmertum ihre Kosten senken können, ist in der Studie von Evans und Lewis (1989) über das Baugewerbe nachgewiesen worden. Die Auftragsvergeber nannten übliche Einsparungen von 20 bis 30 Prozent in den Preisangeboten der Subunternehmer im Vergleich zu den Kosten auf Basis der eigenen Arbeitskraft. Das selbe Prinzip kommt zur Anwendung, wenn die Selbständigen ihrerseits Aufträge an prekäre Arbeiter oder Selbständige vergeben. Daher ist das Gesamtergebnis der anwachsenden Selbständigkeit eine Senkung der Arbeitskosten.

Angesichts dieser Befunde ließe sich die These vertreten, daß die Selbständigkeit eine Form versteckter Lohnarbeit bildet. Kurzfristig mag die Selbständigkeit in einigen Fällen das Einkommen erhöhen und zur Akkumulation von Kapital führen. Aber dieses Wachstum von kleinem Kapital wird nur durch Selbstausbeutung und Herabdrücken der Arbeitskosten erreicht. Diese Strategie der Arbeitsintensivierung macht kaum produktivitätssteigernde Investitionen möglich und erlaubt es den Selbständigen nur, untereinander zu konkurrieren, nicht aber mit profitablerem Kapital mit höherer Produktivität. Sie als kapitalistische Unternehmer zu bezeichnen, ist daher höchst irreführend.

Damit soll – angesichts der historischen Erfahrungen – nicht gesagt werden, daß die Selbständigen sich automatischerweise selber als Lohnarbeiter ansehen. In einer Phase der Rezession und Umstrukturierung kommt es zu komplexen Prozessen der Neuzusammensetzung von Klassenstrukturen. Aber wie Gerry ausführt, um die These vom »Verschwinden der Arbeiterklasse« zu widerlegen, ist es wichtig eine politische Antwort auf die Bildung von Kleinbetrieben zu entwickeln, ohne »den *subjektiven* Aspekten des Bewußtseins Vorrang gegenüber den *objektiven* Faktoren einzuräumen, die dieses Bewußtsein bedingen« (Gerry, 1985, S. 315f.). Eine Untersuchung der Dynamiken in der Beziehung zwischen kleinem und großem Kapital muß der Ausgangspunkt dieses Prozesses sein. ■

Tabelle

	ARBEITSKRAFT							KUNDEN						EINKOMMEN										TÄTIGKEIT
	Ehepartner	weitere Familie	prekäre Arbeit / Subunternehmer	Formelle Beschäftigung / Subunt.	Informelle Partnerschaft	Formelle Partnerschaft	Angestellte	Ein Hauptkunde	Zwei bis Fünf Hauptkunden	Viele Kunden	Gemischt	Subunternehmer-Beziehung	Wöchentliche Arbeitzeit	Geringer als Lohn	Ähnlich wie Lohn	Größer als Lohn	Lukrativ	Kann ich nicht vergleichen	Altersversorgung	Krankengeld	Bezahlter Urlaub	Einkommen des Ehepartners	Kein Ehepartner	
1M			✔							✔			60			✔			✔			✔		Heizungsingenieur
2M		✔	✔								✔	✔	50	✔						✔		P		Sanitär / Bau
3M		✔	✔							✔			✔	◄	—	►			✔			✔		Sanitär
4M	✔									✔		C	60	◄	—	►								Handelsvertr.
5M	✔	✔	✔					✔			✔	✔	50				✔		✔			✔		Bauelektrik
6M	✔		✔	✔	✔		T				✔	✔	55			✔						P/S		Sanitär
7M	✔		✔				F				✔		70/80		✔									Sanitär
8M			✔	✔	✔						✔	✔	40/60					✔	✔	✔			✔	Zimmermann/Bau
9M	✔			✔	✔			✔				✔	60			✔			✔	✔		P		Zimmermann
10M		✔	✔							✔			55					✔	✔	✔				Bau
11M	✔	✔		✔	✔		T		✔		✔	✔	60/70	◄	►				✔	✔				Sanitär
12M	✔	✔		✔	✔		T		✔		✔	✔	55/60		✔									Sanitär
13M/W	PA	✔									✔	✔	70			✔			✔					Heizungsingenieur
14W										✔			40/50	✔								S		Nippes
15M								✔				✔	0/30	✔									✔	Ausbilder
16W				✔									45					✔						Änderungsschneid.
17W		✔					F/P			✔			55/60			✔			✔			✔		Kunst u. graph. Mater.
18M/W	PA		✔				F/P		✔		✔		35		✔				✔			✔		Antiquitäten
19W									✔			✔	50	✔									✔	Erwachsenenbildung
20W		✔						✔			✔	✔	30/60	✔	L								✔	Schneiderin
21W		✔					F/P			✔			60	N								✔		Mietkleidung
22M/W	PA	A		A			A	✔			✔	A	70					✔						Handarbeit-Import
23M	✔		✔	C		✔	F/T		✔		✔	✔	40/45				✔		✔	✔		P		Forschungsphysiker
24M										✔		C	40/45			✔								High-Tech-Verkauf
25M/W	PA		✔						✔			✔	40/45	R						✔		P/S		Elektronik-Ingenieur
26M	✔		✔	C		✔	F/T		✔		✔	✔	40/45		◄	►			✔	✔				Mechan. Ingenieur
27W				✔						✔			40V	◄	►							✔		Innenarchitektin

Schlüssel:
V = Wechselt
C = Auf Kommission
T = Auszubildende
P = Teilzeit

S = Selbständig
F = Vollzeit
PA = Partner
M = Mann
W = Frau

M/W = Pärchen
L = sucht zusätzlich zum Geschäft nach bezahlter Beschäftigung
A = Im Ausland

N = Kein Lohn, Einkommen des Ehepartners
R = Abfindung als Startfinanzierung

Literatur:

Bechhofer, F. u.a. (1974): »The Petit Bourgeoisie in the Class Structure: The Case of Small Shop Keepers«. in: Parkin, F. (Ed.): *Social Analysis of Class Structure.* London: Tavistock.

Bechhofer, F. und Elliott, B. (1976): »Persitence and Change: The Petite Bourgeoisie in Industrial Society«. *European Joumal of Sociology*, Vol. 17, S. 74-99.

Bechhofer, F. und Elliott, B. (1981): »Petty Property and the Survival of a Moral Economy«. in: Bechhofer, F. und Elliott, B. (Eds.): *The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum.* London: Macmillan.

Bertaux, D. und Bertaux-Wiamé, I. (1981): »Artisanal Bakery in France: How It Lives and Why It Survives«. in: Bechhofer, F. und Elliott, B. (Eds.): *The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum.* London: Macmillan.

Bromley, R. und Gerry, C. (1979): *Casual Work and Poverty in Third World Cities.* Chichester: Wiley & Sons.

Creigh, S., Roberts, C., Gorman, A. und Sawyer, P. (1986): »Self-Employment in Britain: Results from the Labour Force Surveys 1981-1984«. *Employment Gazette*, Vol. 94, Juni, S. 183-94.

Connolly, F. (1985): »The Politics of the Informal Sector«. in: Redclift, N. und Mingione, E. (Eds.): *Beyond Employment: Household, Gender and Subsistence.* Oxford: Blackwell.

Dale, A. (1986): »Social Class and the Self-Employed«. *Sociology*, Vol. 20, No. 3, S. 430-4.

Evans, S. und Lewis, R. (1989): »Destructuring and Deregulation in the Construction Industry«. in: Tailby, S. und Whitston, C. (Eds.): *Manufacturing Change: Industrial Relations and Industrial Restructuring.* Oxford: Blackwell.

Gerry, C. (1985): »The Working Class and Small Enterprises in the UK Economy«. in: Redclift, N. und Mingione, E. (Eds.): *Beyond Employment: Household, Gender and Subsistence.* Oxford: Blackwell.

Gerry, C. und Birkbeck, C. (1981): »The Petty Commodity Producer in Third World Cities: Petit Bourgeois or ›Disguised‹ Proletarian?«, in: Bechhofer, F. und Elliott, B. (Eds.): *The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum.* London: Macmillan.

Hakim, C. (1988): »Self-Employment in Britain: A Review of Recent Trends and Current Issues«. *Work, Employment and Society*, Vol. 2, December, S. 421-50.

House of Commons Select Committee on Employment (1987): *Skill Shortages.* HC 197. London: HMSO.

Long, N. und Sanchez, R. (1978): »Peasant Entrepreneurial Coalitions: The Case of the Matahuasi Cooperative«. in: Long, N. und Roberts, B.: *Peasant Cooperation and Entrepreneurial Activity in a Peruvian Valley.* Austin, Tex. and London: University of Texas Press.

Lozano, B. (1983): »Informal Sector Workers: Walking Out of the System's Front Door?«. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 7, S. 340-61

McEwan Scott, A. (1977): »Notes on the Theoretical Status of PCP«. Colchester: University of Essex (Mimeographed).

Rainbird, H. (1990): »Skill Shortages and Training Policy in the British Construction Industry«. in: Rainbird, H. und Syben, G. (Eds.): *Restructuring a Traditional Industry: Construction Employment and Skills in Europe.* Oxford: Berg.

Scase, R. und Goffee, R. (1982): *The Entrepreneurial Middle Class.* London: Croom Helm.

Storey, D.J. und Johnson, S. (1987a): *Job Generation and Labour Market Change.* London: Macmillan.

Winch, G. (1988): »The Construction Firm and the Construction Project: A Transaction Cost Approach«. Paper presented to Arcom Research Methodology Conference, UMIST, July.

Kontakte:

Sisina, Postfach 360 527, 10975 **Berlin**
Tel. 030/612 1848
E-Mail:jaa@wildber.aball.de

Sinina, Postfach 301 206, 50 782 **Köln**
E-Mail: wildcat@link-lev.dinoco.de

Abos:

Wer an der Diskussion teilnehmen will, soll das Zirkular abonnieren. Einzelexemplar 5 DM, 6 Ausgaben 30 DM. Schriftliche Bestellungen an Sisina, Berlin (s.o.) und Überweisung an Sisina GbR, Kto.-Nr. 315 02-109, Postbank Berlin, BLZ 100 100 10.

V.i.S.d.P.: P.Müller

Inhalt:

Editorial 2
„BoSala Makasi! Wir müssen kämpfen!“ 5
Putzblitz! Die streiken! 7
Zwischenbericht CentrO Oberhausen: Gegen Ausbeutung organisieren! 10
Flugblatt: Wir wollen weniger Arbeit, mehr Geld und ein besseres Leben! 12
Artikel aus der WAZ zum CentrO 14
LKW- Fahrer-Streik in Frankreich im November 1996 15
Probleme der selbständigen Arbeit in Italien 25
Die Selbständigen: Kleinunternehmer oder versteckte Lohnarbeiter? 70